

概覽

本集團為香港一家中式餐飲集團，旗下擁有五間提供全套服務的酒樓，並以提供中式佳餚、中式婚宴筵席及餐飲服務而為顧客津津樂道。本集團秉承以具競爭力價格提供優質食品及服務的經營理念，致力於透過以實惠的價格提供選料新鮮的菜餚及精心設計的用餐環境為顧客帶來難忘的用餐體驗。憑藉該性價比優勢，本集團致力以實惠的價格向顧客提供優質食品。

於二零一零年十二月，藍地季季紅（本集團旗下酒樓之一）榮獲《米芝蓮指南－香港澳門2011》授予必比登「米芝蓮輪胎人」美食獎項，此乃向獲評為「美妙酒樓－人人食得起珍饈美味」的酒樓授予的米芝蓮指南獎項。《米芝蓮指南》於一九零零年首次出版，現每年出版一次，覆蓋23個國家。董事認為，《米芝蓮指南》是迄今為止全球最知名及最具影響力的酒樓餐館指南之一。

本集團業務可劃分為兩大服務類別：

- 提供中式菜餚包括粵式點心及主菜、新鮮美味海鮮及特色中菜，例如燒乳豬、炭燒食品及圍村風味菜等
- 提供中式婚宴筵席及大型宴會服務

截至最後實際可行日期，本集團以季季紅風味酒家及喜尚嘉喜宴會廳兩個品牌經營五間酒樓，藉此營運本集團業務。本集團正在籌備以本集團的第三個品牌紅爵御宴開設其第六間酒樓（即紅爵御宴）。

於二零零六年十月，本集團以季季紅風味酒家開設首間酒樓藍地季季紅。為擴大其市場佔有率及進一步推廣季季紅風味酒家，本集團分別於二零零九年八月、二零一零年一月及二零一零年六月以此品牌在屯門、沙田及荃灣開設另外三間酒樓。季季紅風味酒家旗下酒樓面向期望享用質優價廉食品的顧客，主要提供優質粵式點心及燒乳豬、香煎蓮藕餅及冰淋醬烤骨等特色中菜。該等酒樓中，藍地季季紅以專業供應炭爐烹調菜式而聞名，而當今炭爐在香港已不多見。

於二零零七年二月，本集團決定將其酒樓業務拓展至提供中式婚宴筵席及大型宴會服務。考慮到新賣點及新市場定位策略，本集團以其建立的第二個品牌喜尚嘉喜宴會廳開設本集團的第二間酒樓喜尚嘉喜宴會廳。該酒樓供應粵式點心、新鮮美味海鮮及特色中菜，例如圍村風味菜。該酒樓筵開100席，每席12人，即一次宴會可招待最多1,200位客人。董事認為，喜尚嘉喜宴會廳建立了常客基礎，並竭力提升於本地的聲譽。

於二零一一年初，鑑於季季紅風味酒家及喜尚嘉喜宴會廳旗下酒樓的成功，及本集團在提供中式婚宴筵席及宴會服務方面所樹立的良好口碑，本集團決定採取措施透過採用全新品牌策略進一步發展其業務及多元化其酒樓組合。主要措施將包括以將成為本集團所建立第三個品牌的紅爵御宴在元朗開設本集團的第六間酒樓（即紅爵御宴），其面向尋求上等豪華中式婚宴筵席及宴會服務的顧客。目前預期紅爵御宴將於二零一一年第四季開業。於實施該品牌策略後，本集團將經營三大品牌旗下的六家酒樓。

本集團現有酒樓業務主要針對中檔酒樓市場，並將繼續透過增加其市場佔有率及增加品牌知名度以策略性地擴展酒樓網絡。本集團計劃在潛在客流量持續且穩定及交通網絡完善的黃金地段開設更多酒樓，並物色適合舉行婚宴筵席及大型宴會的場所。

為在市場中進一步拓展本集團業務，本集團計劃落實上述全新品牌策略。董事相信該全新品牌策略有助本集團滿足不同顧客需要及擴大在香港中式酒樓行業的市場佔有率，從而進一步推廣本集團業務。有關本集團品牌策略的理據詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節「業務策略」一段「實施全新品牌策略以增加服務及產品種類」分段。

本集團秉承以具競爭力的價格提供食品及服務的經營理念。為提供高質素食品，本集團推出新鮮定制菜餚，注重調製出新鮮優質食材及佐料的美味。因此，本集團高度重視物色及確保新鮮優質食材的可靠供應，並定期檢視食材質素。除使用新鮮優質

食材外，本集團亦重視烹調方法。每款菜式所採用的烹調方法均經精心挑選，且本集團廚師制訂有嚴格的質量管理標準。為求在色、香、味及口感上突出食材的質素，本集團亦盡量採用能最大限度提高食材營養價值的烹調方法及食譜，並讓菜式能在最佳時間及溫度上桌。本集團季季紅風味酒家旗下各酒樓自二零一一年四月獲衛生署評為有「營」食肆，表彰該等酒樓在提供具高營養價值的健康食品方面的努力。本集團亦積極採用正宗傳統食譜推出創新及特色中菜以吸引顧客，從而自其他競爭對手中脫穎而出。董事相信本集團堅守此理念使其酒樓得以成功。

本集團已為其酒樓的整體營運建立一套可靠的管理制度，涵蓋食材採購、食品預備及製作、質量監控及菜式和菜單開發。此外，本集團高級管理層成員及每間酒樓的管理層均在中式餐飲界累積逾25年的豐富經驗，且熟悉該行業營運管理的各個方面。本集團亦實施一套妥為執行的酒樓網絡擴張策略，並計劃積極尋找其他發展食品業務的商機。

於截至二零一零年十二月三十一日止年度的收益約為210,300,000港元，較截至二零零九年十二月三十一日止年度增加約66.3%。該增加乃主要由於（其中包括）開設新酒樓及香港消費者信心從經濟衰退中恢復所致。

於截至二零一零年十二月三十一日止年度，本公司擁有人應佔溢利約為10,000,000港元，較截至二零零九年十二月三十一日止年度增加約5.9%。純利率（按本公司擁有人應佔溢利除以收益計算）由截至二零零九年十二月三十一日止年度的約7.4%下降至截至二零一零年十二月三十一日止年度的約4.7%，此乃主要由於截至二零一零年十二月三十一日止年度的初期開辦成本（包括於兩間新酒樓（即沙田季季紅及荃灣季季紅）開業前的廚房耗材、營運員工成本及經營租賃租金開支）所致。

業 務

下表載列往績記錄期間本集團各酒樓所得收益的明細及佔總收益的百分比：

	截至十二月三十一日止年度			
	二零零九年		二零一零年	
	千港元	佔總收益 百分比	千港元	佔總收益 百分比
喜尚嘉喜宴會廳	84,302	66.7	91,715	43.6
藍地季季紅	28,330	22.4	35,387	16.8
屯門季季紅	13,844	10.9	36,055	17.1
沙田季季紅	-	-	27,434	13.1
荃灣季季紅	-	-	19,729	9.4
總計	<u>126,476</u>	<u>100.0</u>	<u>210,320</u>	<u>100.0</u>

於二零一零年十二月，本集團酒樓之一藍地季季紅獲《米芝蓮指南－香港澳門2011》授予必比登「米芝蓮輪胎人」美食獎項，該米芝蓮指南獎項乃授予獲評為「美妙酒樓－人人食得起珍饈美味」的酒樓。藍地季季紅於截至二零一零年十二月三十一日止年度的收益較截至二零零九年十二月三十一日止年度增加約7,100,000港元或約24.9%。此外，本集團自二零零九年八月以來透過新增三家酒樓擴展其酒樓網絡，其中沙田季季紅及荃灣季季紅分別於二零一零年一月及二零一零年六月開業，於截至二零一零年十二月三十一日止年度貢獻收入約47,200,000港元。屯門季季紅於二零零九年八月開業，於二零一零年開始全年營運，並於截至二零一零年十二月三十一日止年度貢獻約22,200,000港元的額外營業額。季季紅風味酒家所產生的收益佔本集團總收益的百分比由截至二零零九年十二月三十一日止年度的約33.3%激增至截至二零一零年十二月三十一日止年度的約56.4%。

喜尚嘉喜宴會廳亦因近期經濟衰退過後整體經濟狀況日漸改善而獲益。喜尚嘉喜宴會廳的收益由截至二零零九年十二月三十一日止年度的約84,300,000港元增加約8.8%至截至二零一零年十二月三十一日止年度的約91,700,000港元。

競爭優勢

董事認為本集團以下競爭優勢對其成功作出貢獻，並令其在香港中式酒樓行業競爭中更具優勢。

以具競爭力的價格提供優質食品的成功業務策略

董事相信堅持以具競爭力的價格供應高質素食品是令本集團酒樓業務邁向成功的關鍵。

有別於（就董事所知）香港若干只著重價格而不注重質量且提供大量低價菜餚的中式餐飲集團，本集團極其注重選用新鮮優質食材及醬料，致力提供高質素食品。因此，本集團通常根據產地、營養價值、新鮮度及食用安全情況精心挑選食材。例如，本集團的招牌菜燒乳豬乃以廣西的一種特別乳豬品種烹製，本集團因其味道、大小及口感而挑選該品種。本公司主席兼執行董事黃先生為一名頗有造詣的酒樓經營者，在飲食行業擁有逾29年經營經驗。黃先生在食品市場開始其職業生涯，並獲得有關食品及新鮮產品質量的基本及實用知識，為其在飲食行業成功創業奠定堅實基礎。由於在其早期的職業生涯中積極參與鮮肉的銷售、進口及處理事宜，黃先生深諳鮮肉質素並精通肉品供應的運作及機制。本集團擁有一批經高級管理層批准可供應大部分食品的可靠供應商，且本集團僅向彼等採購原料及食材。本集團會定期評估供應商供應的原料及食材的新鮮度及品質，倘有供應商未能供應優質食材，本集團將終止向彼等採購。

除使用新鮮優質食材外，本集團亦重視烹調方法。就各種菜式採用的烹調方法均經精心挑選，且本集團廚師制訂有嚴格的質量管理標準。為在色、香、味及口感上突出食材的質素，本集團亦盡量採用能最大限度提高食材營養價值的烹調方法及食譜，並讓菜式能在最佳時間及溫度上桌。本集團亦積極採用正宗傳統食譜推出創新及特色中菜以吸引顧客，從而自其他競爭對手中脫穎而出。此外，本集團酒樓的所有主廚均在中菜業界擁有豐富的烹調及服務經驗。彼等經常將多年來的傳統烹調技巧及食譜心得傳授初級廚師，彼等堅實的經驗及專業知識，使本集團在供應優質菜式上得以成功。

在釐定每個菜單項目的價格時，本集團會考慮原料及食材的成本、目標利潤率、整體市場趨勢、消費模式、顧客購買力及競爭對手設定的價格。本集團矢志維持於中檔市場的定位，致力以具競爭力的價格供應優質菜餚。即使面對成本壓力，本集團仍能調整所用食材、配製方法及時間、配製設備及所需人力，以保持食物份量及質素。例如，儘管於二零二零年年底產自中國的原料及食材成本大幅增加，本集團並無相應大幅提高菜餚價格，旨在維持顧客對本集團以具競爭力及實惠的價格提供優質食品的信心。董事認為，該定價策略有助創造一個深受顧客歡迎的性價比優勢。

藍地季季紅獲頒必比登「米芝蓮輪胎人」美食獎項反映本集團踐行其業務經營理念的成就。本集團季季紅風味酒家旗下酒樓自二零一一年四月獲衛生署評為有「營」食肆，表彰該等酒樓在提供具高營養價值的健康食品方面的努力。鑑於成功有目共睹，董事認為該清晰的市場定位策略讓本集團得以長遠發展其酒樓業務。

整個生產過程均以高標準控制品質

本集團極為重視每個食品製備過程的品質控制，且董事認為此乃保持本集團口碑的基石，亦有助保持顧客對本集團的信心。本集團各酒樓在其自有廚房配製食品。本港部分中式餐飲集團統一進行食品配製，將不同地點的分店集中在一個食品加工中心處理食品，以降低整體生產成本。然而，統一進行食品配製會使食品處理及用餐時間之間產生時間間隔，並可能會影響供應予顧客的食物的新鮮度及質素，特別是點心及蒸煮類的食品，此類食品一般都在烹調後幾分鐘內上桌享用，以保持最佳質素。此外，食品加工中心的運作會增加出現食品相關問題的風險，如果全線酒樓都使用同一個食品加工中心作為食品來源地，則會導致難以回收食物。鑑於本集團的業務策略是以供應新鮮優質食品吸引顧客，故本集團各酒樓各自進行品質檢查及食品製備工序，包括採購食材、食物儲存、製備、加工及儲藏。分散進行食品製備，使各酒樓的廚師及經理得以密切監察食品製備工序中的每個步驟，從而有助降低發生食品相關問題的風險，並確保能即時為顧客奉上新鮮食品。

各酒樓均擁有專注於廚房運作的食品製備部。食品製備部由酒樓經理統管，並根據食品類別劃分為不同分部，包括主菜分部、點心分部及燒味分部。主菜分部由主廚統管，其他分部則由其各自分部廚師管理。分部廚師負責協調各分部內的廚師及助理小組的工作。所有在廚房內工作的廚師及員工均須嚴格遵守本集團高級管理層所採納的程序及措施，並且根據職能接受在職培訓，內容包括食材的製備及儲存、食品生產流程、廚房的衛生狀況及酒樓營運不同方面的品質控制。

受優質供應商支持的採購能力

董事認為採購能力在酒樓業務管理方面頗為重要，而最大限度地提高採購能力的其中一項基本能力為有效挑選供應商。因此，本集團僅向經高級管理層根據一套評選標準批准的供應商採購包括食材及其他酒樓必需品在內的原料，該標準包括材料種類及質素、成本、聲譽、服務、靈活性、送貨效率及過往表現。該供應商挑選標準可確保本集團持續獲得質素穩定的食材供應，即時確定採貨來源，維持存貨水平的靈活性及享有量購折扣。本集團並無與現有供應商簽訂任何長期合約。因此，本集團的酒樓均無以合約方式確定向特定供應商採購貨品。此舉有助於維持本集團在運作及定價上的靈活性及敏捷性，從而使本集團得以適應不斷變化的市場需求及經濟環境。本集團已與多名供應商建立及維持長期業務關係。於往績記錄期間，本集團主要供應商中逾80%已向本集團供應原料約四年。此外，為確保食材供應穩定，並最大限度地降低送貨延誤、產品不符合標準及供應商出錯的風險，本集團一般會就每種原料向超過一間供應商採購。由於本集團非常重視原料質素，其向中國多個城市的供應商採購原料。

集中採購的做法亦對提升本集團採購能力作出貢獻。本集團大量並集中採購若干精選原料以達致規模經濟效益。大量採購使本集團得以議價爭取折扣，從而使本集團的生產成本得以減低，有助本集團以具競爭力的價格供應食品。集中採購可簡化工序，減省所需人手，並最大程度地提高食品製備工序的效率。此策略提供便捷的途徑，讓本集團以具競爭力價格獲得穩定的食材供應，有助控制生產及存貨水平的質素及統一性，並因可利用不同材料嘗試烹調新菜式，使產品供應的種類得以擴闊。

於往績記錄期間，本集團經營兩間倉庫（一間倉庫位於屯門，另一間位於元朗）以儲存其酒樓供應品及其他原料。由於若干租賃問題，本集團於二零一一年六月相關租賃協議到期後不再經營其位於屯門的倉庫。本集團於元朗的倉庫營運於二零一一年三月七日提前終止相關租賃協議後已終止。有關該等租賃問題的詳情，請參閱本節「物業」一段。本集團於二零一一年一月開始引入存倉服務，以儲存根據集中採購政策所挑選的原料。該等原料均於運送予本集團各間酒樓之前交付及存儲。該等中央倉儲設施有助改善本集團的倉儲、物流及存貨管理以及降低整體營運成本。

特色菜式在香港不常見

香港供應中菜的酒樓眾多，業內競爭激烈。有見及此，本集團致力區分旗下酒樓與其他競爭對手，故供應本港並不常見的特色菜式，包括經典中菜及基於傳統中菜食譜的創新菜式。

在供應經典中菜方面，本集團在藍地季季紅以傳統炭爐烹調菜式，為本港仍擁有傳統炭爐的極少數酒樓之一。該等菜式均以傳統炭燒方法烹調，此乃一種利用炭爐穩定均勻加熱的慢火烹製方法，保持了食材的水份及味道，同時具有煙薰的獨特味道及香氣。本集團的招牌燒乳豬亦按此法烹製。目前，香港僅餘少數酒樓自設傳統炭爐，此乃由於用煤及排煙均受到較以往更為嚴格的監管。傳統炭燒方法較爐火烹調亦更難處理，此乃由於烹調火候較難控制。本集團亦供應以用料新鮮及醬汁濃郁見稱的圍村風味菜。

除經典中菜外，屯門季季紅、沙田季季紅及荃灣季季紅亦根據傳統中菜開發創新菜式，包括蝦禾米乳香豬、香煎蓮藕餅及冰淋醬烤骨。特別是，季季紅風味酒家旗下酒樓的招牌菜蝦禾米乳香豬多次受到當地媒體好評，並獲《米芝蓮指南－香港澳門2011》推薦。儘管二零零九年或前後爆發豬流感及本集團若干招牌菜已採用豬肉作為主要食材，董事認為本集團的業務營運及財務業績並無因爆發豬流感或其他豬肉相關疾病而受到重大影響。

本集團每年更新其酒樓菜單，以推出創新及獨有菜式。其亦根據季節及潮流，調整菜式及食品價格，以迎合當代營養理念。董事認為，本集團維持傳統中菜烹調方法及菜譜並定期推出創新菜式的能力，將有助帶動人氣，拓寬客源，從而提升經營業績。

可靠及專業的顧客服務

董事認為向顧客提供可靠及專業服務使本集團得以建立忠誠的顧客群。

本集團為顧客提供舒適的用餐環境。喜尚嘉喜宴會廳擁有寬敞的餐廳、精心設計的傢俱佈置、配合得宜的餐具及雅致的裝潢陳設，以符合中式婚宴筵席及大型餐飲服務需求。季季紅風味酒家旗下酒樓均為以深色調裝飾的經典中式酒樓，並採用紅色作為主題色。此外，全體酒樓員工在整個工作時段均須統一穿著制服。本集團為員工提供服務相關培訓及指引，如食品處理及個人衛生，以提升給予顧客的服務質素。所有前線服務人員均須接受培訓，要求以禮貌待人、業務嫻熟及熱情待客。本集團各酒樓的經理每天會就酒樓當天的運作情況與所有前線服務員工舉行簡短會議。於該簡短會議中，經理將會討論員工的表現及轉達顧客的意見。該等日常表現評核有助前線服務員工保持及提升服務水平。

本集團致力透過回應顧客的評價及意見提升顧客的滿意度。所有前線服務員工均須即時對顧客的每項要求、詢問或投訴作出認真處理。若顧客投訴涉及食品或服務質素，酒樓經理會主動予以調查處理，並即時聽取顧客意見。董事相信時刻令顧客滿意，有助本集團增強其性價比優勢及樹立其品牌形象及聲譽。

為客觀評估食品及服務質素，本集團已於二零零七年委聘天高管理發展有限公司（一間久負盛名及專業的管理顧問公司，為香港及亞太地區的機構及個人提供服務）進行神秘顧客調查，並為喜尚嘉喜宴會廳提供員工培訓。自此，本集團不時開展有關活動。神秘顧客調查的結果包括（但不限於）顧客服務周到程度方面的建議、對顧客請求作出的回應以及前線員工的食品知識。根據調查結果及拜訪後所得意見，本集團高級管理層已向本集團各酒樓發出指引並提供建議，以提升食品質素及客戶服務。自二零一一年起，本集團已委聘天高管理發展有限公司為其旗下其他酒樓提供其他服務，以協助員工培訓並就此提供意見、提升客戶服務、強化食品知識、最大限度地提高管理效率、宣傳獨特理念及風格，以及加強本集團管理層及員工的增值服務。董事認為，由經驗豐富及專業的管理顧問公司提供顧問服務將有助提升本集團在流程、服務及人力資源方面的質素及效率。

高級管理層團隊具備雄厚實力及豐富經驗

本集團擁有一支實力雄厚且富有經驗的管理層團隊，彼等在本地飲食行業及酒樓管理方面積累了豐富經驗及知識。本集團乃於二零零六年由本公司主席兼執行董事黃先生創立，彼會繼續領導本集團的管理層團隊。黃先生在飲食行業擁有逾29年經營經驗，是一位成功的酒樓經營者。黃先生的職業生涯始於食品市場，彼從中積累了對食品及新鮮果蔬質素的基本及實用知識，為其在飲食行業成功創業奠定堅實基礎。黃先生在創業初期，一直積極深入地從事鮮肉銷售、進口及處理事宜，因此對鮮肉質素有深入認知，諳熟肉類供應的運作及機制。本公司行政總裁兼執行董事劉女士在飲食行業擁有逾13年經驗，而喜尚嘉喜宴會廳的酒樓經理李偉洪先生擁有逾25年中式酒樓從業經驗。彼等自本集團成立開始一直服務於本集團。其他高級管理人員亦在彼等各自領域擁有豐富的管理及營運經驗。本集團的高級管理層團隊對中式菜餚有深入認識，對不同食物種類及食材、烹調方法及技巧、以至傳統中式菜譜都瞭如指掌。高級管理層團隊能夠有效維持及強化本集團在著重品質控制方面的商譽及聲譽，從而令本集團較其他競爭對手更勝一籌。有關本集團高級管理層的行業經驗詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節。

憑藉廣泛的飲食行業及管理經驗，董事相信本集團高級管理層團隊定能帶領本集團按專業水準經營業務，從而實現最大利潤。董事認為管理層團隊積累的經驗可持續吸引新顧客並留住現有顧客。

酒樓網絡擴展策略行之有效

本集團高級管理層團隊透過計劃周詳及嚴格的選址標準，成功拓展本集團的酒樓網絡，這有助於本集團贏得擁不同喜好、消費習慣及需求的目標顧客。

選址為本集團酒樓網絡拓展策略的重要考慮因素。最佳店址應具備引人注意、交通便利且對於目標顧客具吸引力的特點。本集團在選擇最佳店址時會考慮綜合數據及相關位置要求。本集團的所有酒樓均位於繁忙路段或商場內，以確保有持續穩定的潛在客流。喜尚嘉喜宴會廳的總實用面積約為1,712平方米，足以筵開100席，每席12人，即一次宴會可接待最多1,200名賓客。該酒樓毗鄰公共交通及泊車設施。董事相信，該等因素令該酒樓成為其目標顧客的首選飲食場地。季季紅風味酒家旗下酒樓目前設於位於新界的香港首批新市鎮內，該等地區商業及住宅樓宇林立，居民多為中等收入家庭。

董事認為行之有效地施行酒樓拓展策略，有助使本集團的酒樓組合多元化，並能讓本集團酒樓因應目標顧客的喜好、消費模式及需要而提供食品及服務，從而贏得目標顧客的選擇。

業務及酒樓

本集團業務可劃分為兩大服務類別：

- 提供中式菜餚包括粵式點心及主菜、鮮美海鮮及特色中菜，如燒乳豬、炭燒食品及圍村風味菜
- 提供中式婚宴筵席及大型宴會的餐飲服務

截至最後實際可行日期，本集團在香港以季季紅風味酒家及喜尚嘉喜宴會廳兩個品牌經營五間酒樓，藉以開展本集團業務。各個品牌針對不同市場，且各有其獨特品牌形象。

下表載列截至最後實際可行日期，本集團各間酒樓的一般資料：

酒樓名稱	品牌	地點	特色服務 ／美食	開業日期	概約總 實用面積 (平方米)	概約 容量 (人數)	僱員人數	二零零九年		二零一零年	
								概約顧客 惠顧次數	經營天數	概約顧客 惠顧次數	經營天數
1. 喜尚嘉喜 宴會廳	喜尚嘉喜 宴會廳	香港新界元朗 西菁街10號 好順泰大廈1樓	提供中式婚宴筵席 及大型筵席餐飲服務	二零零七年 二月八日	1,712	1,200	182	811,000 (附註1)	365	766,000 (附註1)	365
2. 藍地季季紅	季季紅風味 酒家	香港新界屯門 藍地大街1號	提供特色美食 例如炭燒乳豬及 其他食品 (附註3)	二零零六年 十月 二十五日	595.60	384	80	不適用 (附註2)	364	不適用 (附註2)	365
3. 屯門季季紅	季季紅風味 酒家	香港新界屯門 屯利街1號 華都花園第3層6號舖 及4H號舖 (亦稱作 6、8S1、8T1、8U1 及11號舖或 稱作七號酒樓))	提供粵式點心、主菜 及季節性中菜 (附註3)	二零零九年 八月 二十八日	790.78	400	93	301,000	126	913,000	365

業 務

酒樓名稱	品牌	地點	特色服務 ／ 美食	開業日期	概約總 實用面積 (平方米)	概約 容量 (人數)	僱員人數	二零零九年		二零一零年	
								概約顧客 惠顧次數	經營天數	概約顧客 惠顧次數	經營天數
4. 沙田季季紅	季季紅風味 酒家	香港新界沙田 大涌橋路20-30號 河畔花園1樓及2樓 33號舖	提供粵式點心、主菜 及季節性中菜 (附註3)	二零一零年 一月 二十八日	879.41	408	79	-	547,000	-	338
5. 荃灣季季紅	季季紅風味 酒家	香港新界 荃灣青山公路185號 荃勝大廈1樓(連同 毗鄰屋頂平台)及2樓	提供粵式點心、主菜 及季節性中菜 (附註3)	二零一零年 六月 二十八日	1,009.48 (連同屋頂 平台面積 約21.46 平方米)	504	99	-	458,000	-	187

附註：

1. 由於喜尚嘉宴會廳的系統並無記錄大型宴會及餐飲服務的顧客數目，故有關數據或並不反映喜尚嘉宴會廳的實際業績。
2. 於往績記錄期間，由於藍地季季紅所安裝的系統並無記錄上述數據，故並無該酒家的顧客惠顧次數數據。
3. 婚宴筵席並非該酒樓的業務重心，儘管其可按要求向顧客提供婚宴筵席及其他餐飲服務，惟並不提供專門筵席設施、宴會服務或定制服務，故各酒樓特色服務中並不包含該等服務。

喜尚嘉喜宴會廳

目標顧客

喜尚嘉喜宴會廳針對需要舉辦中式婚宴筵席及大型筵席（如節慶宴會、儀式及典禮及其他慶祝活動）的中等收入顧客。該酒樓受到香港當地若干大型社團的歡迎。

下表載列於往績記錄期間喜尚嘉喜宴會廳按宴會及大型筵席以及其他用餐服務分類的收入明細：

	截至十二月三十一日止年度			
	二零零九年		二零一零年	
	千港元	佔總額 的百分比	千港元	佔總額 的百分比
宴會及大型筵席	42,705	50.7	45,600	49.7
其他用餐服務	41,597	49.3	46,115	50.3
總收益	<u>84,302</u>	<u>100.0</u>	<u>91,715</u>	<u>100.0</u>

位置及用餐環境

該酒樓位於元朗。元朗區為香港第四大區，區內人口眾多且增長迅速，區內有發達的鐵路系統。其面積約為138.43平方公里，二零一零年的人口約為562,200人。其交通系統包括港鐵西鐵線及輕鐵以及其他主要高速公路。

該酒樓的總實用面積約1,712平方米，足以筵開100席，每席12人，即一次宴會可款待最多1,200位賓客。其位於元朗中心地區，毗鄰公共交通及泊車設施。董事認為，該酒樓為籌辦中式婚宴筵席的家庭或主辦大型活動人士的首選飲宴場地，主要因為其寬敞且交通便利。

該酒樓由專業設計公司遵照本集團高級管理層尤其是本公司主席兼執行董事黃先生的意見而設計。該酒樓的用餐區非常寬敞，樓底特高，並裝設華麗吊燈、鏗亮的餐具、充足的照明及大型筵席常用的其他陳設，以營造明亮寬敞的環境，適合節慶場合及慶典活動¹。餐桌之間空間充裕，座位寬敞。該酒樓入口位置擺放了八個大型淡水魚缸，佔據大部份牆壁面積，其中飼養不同種類的魚，可令顧客觀賞並挑選新鮮海鮮，並提供強烈視覺效果，藉以推廣酒樓的海鮮菜式²。近入口位置亦設置了一個置放24個品牌紅酒的酒窖，供應來自世界各地尤其適合大型筵席的名酒。該酒樓亦配備影音設備，供主辦中式婚宴筵席及大型筵席使用。酒樓內若干部份可轉為適合筵席及宴會的多功能宴會廳，以滿足本集團顧客的不同需要。該酒樓設有兩個婚宴廳，一間為中式風格，另一間則為西式風格，以滿足顧客的不同需要。



1



2

截至二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，喜尚嘉喜宴會廳投放在維修及保養方面的總金額分別約為636,000港元及507,000港元。

菜式

該酒樓全年在早市及午市時段供應點心。餐牌供應各種中式主菜，海鮮菜單供應新鮮海鮮佳餚³，而特別菜單供應特色小菜，如盆菜⁴及其他促銷類或季節性菜餚。此外，該酒樓設有特別筵席菜單，根據需要中式婚宴筵席及大型筵席服務的顧客的喜好及預算定製。因元朗有許多圍村，且元朗圍村居民保留慶祝中國傳統節日的習俗，故該酒樓供應的圍村風味菜亦頗受歡迎。



3



4

客流量

該酒樓的客流量較大，因此每天營業超過十七小時以招待各色顧客，提供全天候餐飲選擇。僱用員工共182名，前線服務員工通常按三班工作制輪值。該酒樓接受提前一年的婚宴筵席及人數達1,200人的其他聚會筵席預定。

季季紅風味酒家旗下酒樓

目標顧客

季季紅風味酒家旗下酒樓（即藍地季季紅、屯門季季紅、沙田季季紅及荃灣季季紅）目標顧客為喜好價格具有競爭力的特色中菜及優質食品的中等收入人群。

於二零一零年十二月，本集團一間酒樓藍地季季紅榮獲《米芝蓮指南－香港澳門2011》授予必比登「米芝蓮輪胎人」美食獎，獲授米芝蓮指南殊榮的酒樓被評「美妙酒樓－人人食得起珍饈美味」。獲《米芝蓮指南》頒獎或推薦的酒樓長久以來均被認為是人們不會定期光顧的正式且昂貴的場所。榮獲必比登「米芝蓮輪胎人」美食獎後，本集團將拓寬其顧客基礎至有意以實惠價格嘗試《米芝蓮指南》所推薦食肆的顧客。

位置及用餐環境

季季紅風味酒家旗下所有酒樓目前均位於新界的香港首批新市鎮內，區內商業及住宅樓宇林立，居民多為中等收入家庭。所有該等酒樓均開設於繁華街道或購物商場內，確保有持續及穩定的客流。

季季紅風味酒家旗下酒樓目前位置的地區資料概述如下。

荃灣

荃灣為香港較為成熟的工業及住宅區。其面積約為60.70平方公里，二零一零年的人口約為295,400人。其交通系統包括港鐵荃灣線、西鐵線及其他主要高速公路。

沙田

沙田是香港人口最稠密的地區，通過發達的公路與鐵路網絡與市區相連。該區將發展為香港的主要零售及消費中心之一。其面積約為69.46平方公里，二零一零年的人口約為623,500人。其交通系統包括港鐵東鐵線及馬鞍山線及四條主要隧道。

屯門

屯門為人口眾多且發展迅速的新開住宅區，該區擁有發達的鐵路系統。其面積約為84.45平方公里，二零一零年的人口約為499,000人。其交通系統包括港鐵西鐵線及輕鐵以及主要高速公路。

藍地季季紅位於樓齡迄今逾30年的一棟物業內，並裝設傳統炭爐⁵。為推廣及彰顯供應懷舊中菜⁶、採用傳統食譜及烹調方法的傳統中式酒樓的形象，該酒樓以古香古色的傳統中式風格裝潢⁷。季季紅風味酒家旗下的其他三家酒樓，以供應特色中菜為主，均以經典中式酒樓陳設，裝潢華麗，並使用紅色作為主色調⁸。



5



6

截至二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，藍地季季紅及屯門季季紅投放於酒樓維修及保養方面的總金額分別約420,000港元及約290,000港元以及約125,000港元及約200,000港元。截至二零一零年十二月三十一日止年度，沙田季季紅及荃灣季季紅投放於酒樓維修及保養方面的總金額分別約為266,000港元及約46,000港元。



7



8

菜式

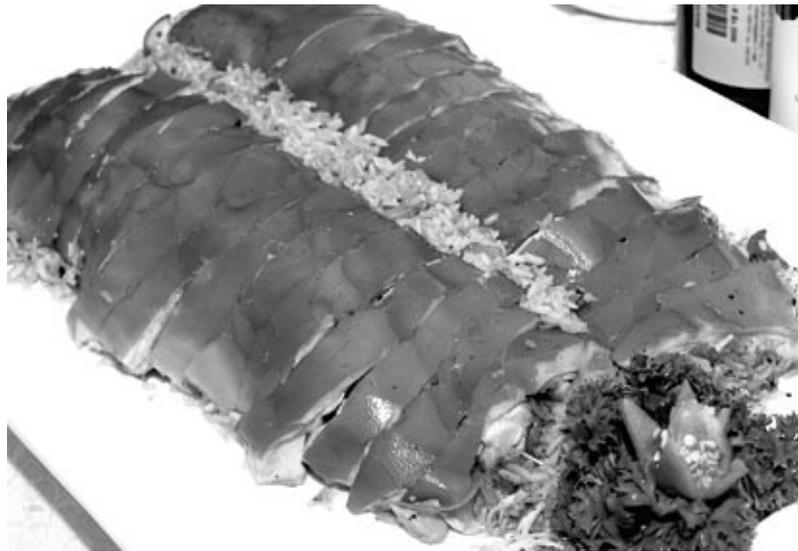
季季紅風味酒家旗下的所有酒樓全年於早市及午市時段供應點心。各酒樓均備有主菜單供應各種中式主菜及海鮮菜單供應海鮮，以及特別菜單供應特色小菜如燒乳豬、香煎蓮藕餅⁹、冰淋醬烤骨¹⁰及圍村風味菜。此外，季季紅風味酒家旗下各酒樓均設有特別筵席菜單，供承辦小型婚宴筵席及派對所用。藍地季季紅供應的蝦禾米乳香豬¹¹因其品質上乘及當地媒體的好評而引起的傳媒廣泛報導（包括《米芝蓮指南－香港澳門2011》的推介）而大受歡迎。



9



10



11

客流量

季季紅風味酒家旗下各間酒樓的客流量較大，因此每天營業超過16小時以招待各色顧客，提供全天候餐飲選擇。該等酒樓僱用員工共351名，前線服務員工通常按三班工作制輪值。

銷售及市場推廣

銷售

下表載列往績記錄期間本集團各酒樓的收入明細及佔總收入的百分比：

	截至十二月三十一日止年度			
	二零零九年		二零一零年	
	千港元	佔總收入 百分比	千港元	佔總收入 百分比
喜尚嘉喜宴會廳	84,302	66.7	91,715	43.6
藍地季季紅	28,330	22.4	35,387	16.8
屯門季季紅	13,844	10.9	36,055	17.1
沙田季季紅	-	-	27,434	13.1
荃灣季季紅	-	-	19,729	9.4
總計	<u>126,476</u>	<u>100.0</u>	<u>210,320</u>	<u>100.0</u>

定價策略

在確定每份菜單中的菜式價格時，本集團會考慮原料及食材成本、目標利潤率、總體市場趨勢、顧客的消費方式及購買力以及競爭對手設定的價格。鑑於本集團旨在維持其於中端市場的定位，故其致力於以具競爭力的價格提供優質菜餚。即使面臨成本壓力，本集團仍有能力調整所用食材、配菜方法及時間、烹製菜餚所需設備及人工，旨在保持食物的份量及質量。例如，儘管產自中國的原料及食材的成本於二零一零年年底大幅上漲，本集團為提升顧客對其以具競爭力及實惠的價格提供優質食品的信心而並無相應大幅提高菜餚價格。鑑於上文所述，往績記錄期間所耗存貨成本佔收入百分比仍維持於35.9%。董事認為，該定價策略有助於建立一個廣受顧客青睞及具有吸引力的性價比優勢。

結算

本集團大部分顧客以現金或信用卡結賬。享用本集團婚宴或慶典活動餐飲服務的顧客亦可以本票結賬。

下表載列往績記錄期間按結算方式劃分的收入明細：

	截至十二月三十一日止年度	
	二零零九年 千港元	二零一零年 千港元
支票	15,224	27,250
信用卡	21,203	47,072
現金及其他	90,049	135,998
合計	<u>126,476</u>	<u>210,320</u>

由於大部分顧客以現金結賬，故本集團的酒樓每天經手大量現金。為防止出現任何非法挪用現金的現象，本集團實施一個適用於本集團所有酒樓的現金管理系統，當中包含一套現金處理及保管程序。

顧客訂單均會即時錄入於內部網系統，收銀員及酒樓的各個生產單位均可查看到。所有訂單將僅由酒樓的各個生產單位根據內部網系統的訂單進行處理。酒樓將根據內部網系統記錄的資料向顧客發出賬單。為防止挪用及非法使用現金，本集團對現金保管實施特定程序，如職責分工以及將現金收入與現金銷售記錄進行每日對賬，以確保現金按每日基準得到正確記載及報告。負責收銀的工作人員每天將內部網系統的現金銷售記錄與實際收取的現金及信用卡收入對賬，以確保酒樓的記錄乃屬準確及完整並與所存現金數額相符，另一名會計人員則負責確保每日的銷售及開支均妥善記錄，並於當日營業結束時入賬。屆時，各酒樓的財務人員會收取每天的記錄及現金。本集團亦在各間酒樓採用現金管理及交收系統。本集團已聘任保安公司每天到各酒樓提取現金並存入銀行。銀行會通知會計部其收到的現金總額。會計部會保存存入銀行的現金記錄。

由於婚宴及其他大型宴席的賬單金額較大，且為提高服務水平，本集團接受本票為另一種付款選擇。而對於已與本集團建立良好關係的企業客戶而言，本集團可接受支票結賬，前提是相關支票須在享用餐飲服務前至少七天內交付予酒樓。

對於信用卡結賬（每次結賬均不得超過本集團限定的最高金額，即10,000港元），於整個往績記錄期間，本集團並無任何大筆應收信用卡公司的款項，因其一般於信用卡交易批核當日下一個營業日收到信用卡公司的匯款。

為避免本集團僱員挪用現金，本集團實施內部程序，以強化賬冊及記錄系統。該等措施包括但不限於前線服務人員與收銀員之間的職責分工，據此，前線服務人員負責點菜及安排顧客結賬，然後收銀員將清點並存放從顧客處收到的現金。倘發票與訂單記錄有任何不一致或需要取消發票，則需獲得營運經理的批准。本集團的內部控制政策包括預防欺詐、盜竊、賄賂、腐敗及其他涉及員工、客戶及其他第三方的失當行為（例如向供應商索取非法折扣等）的措施及程序。例如，本集團員工手冊及反欺詐政策規定，在未經本集團高級管理層事先批准前，員工不得向本集團客戶及供應商收受任何饋贈。倘員工懷疑存在任何不當行為，本集團歡迎彼等向本集團高級管理層匯報，以開展進一步調查。

於往績記錄期間，本集團未曾發生任何員工盜用現金的事件，及於往績記錄期間，本集團亦無遭遇上述任何事件，包括上述例證及來自供應商的非法回扣。本集團認為，其擁有足夠的內部監控政策及程序。

市場推廣

本集團並無在大眾媒體（如電視及報紙）上播發傳統的付費廣告，反而採納不同的市場推廣策略。如今，許多酒樓顧客於作出選擇之前，會通過互聯網研究用餐者所發佈的酒樓評級、來自各種媒體美食評論家的評論或考慮公眾口碑。董事認為，傳統的付費廣告只能在當地餐飲業獲得有限的曝光度。尤其是在樹立酒樓聲譽方面，互聯網的影響力愈來愈大，根據當前的趨勢，用餐者或美食評論家可通過在論壇、美食博客或美食網站發表的評級、推介及評論形成對相關酒樓的意見。由於本集團並無因採用傳統付費廣告而產生重大資本開支，故其將資源用於不斷改善以具競爭力的價格提供予顧客的食品及餐飲服務的質量，董事認為此舉將令用餐者或美食評論家給出中肯

評價。董事認為，用餐者或美食評論家在論壇、美食博客或美食網站上刊登推介及評論，均可將彼等對本集團的食品及服務質量的意見傳達給潛在用餐者，而董事認為這一宣傳方式通常較傳統付費廣告更貼近生活及更可靠。董事亦認為，該市場推廣渠道可發掘範圍更廣泛、對酒樓食品及服務質量較講究的潛在用餐者。經證實，本集團的市場推廣策略頗具成效。隨著藍地季季紅於二零一零年十二月榮獲《米芝蓮指南－香港澳門2011》授予的必比登「米芝蓮輪胎人」美食獎、本集團季季紅風味酒家旗下酒樓於二零一一年三月榮獲「我最喜愛的廣東菜館」獎，當地的知名流行美食雜誌及網站對本集團酒樓的好評如潮。由於口碑良好，本集團不斷獲得電視及雜誌採訪邀請以及顧客的忠誠惠顧。董事認為，於往績記錄期間，本集團酒樓收入增長印證了市場推廣策略的成效。尤其是，於獲授必比登「米芝蓮輪胎人」美食獎後，隨著公開宣傳的加強及消費者認知度的提升，本集團將繼續透過監察本集團酒樓的客流量來評估市場推廣策略對本集團的業務及表現的有效性。

此外，本集團分別在二零零九年及二零一零年推出兩家網站（即www.gayety.com.hk及www.redseasons.com.hk），作為推廣其酒樓的電子平台。本集團不斷更新其網站，以便顧客能夠持續訪問。本集團定期更新其酒樓菜單，以介紹新款及特色菜品。這亦使得其菜式及菜價隨著季節及趨勢變化而改變，從而符合現代營養學。本集團於酒樓懸掛奪目的橫幅以推廣頗受歡迎的菜品，並在本集團酒樓派發宣傳單以推廣新款、應季及特價菜品。為提升品牌認知度，本集團於若干場合派發免費券以換領燒乳豬。本集團亦參與社區活動，贊助及捐贈慈善事業，此等舉動亦受到當地媒體褒贊。例如，本集團與一家香港慈善機構聯合於二零零八年至二零一零年期間為近1,200位長者舉辦年度免費餐會。該等活動有助於本集團在不經意間樹立其具有社會責任的企業形象。

展望未來，本集團將憑藉榮獲必比登「米芝蓮輪胎人」美食獎而產生的日益提升的知名度及顧客認知度採納市場推廣策略。董事亦相信，於上市後，本公司將取得於香港上市的地位，而本集團的企業形象將得到提升。

截至二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，本集團的市場推廣開支總額分別約為122,000港元及415,000港元。鑑於本集團的業務性質，其大部分顧客為散客。因此，董事認為確定本集團五大客戶並不切實可行。

品牌管理策略

截至最後實際可行日期，本集團以*季季紅風味酒家*及*喜尚嘉喜宴會廳*兩個品牌經營五間酒樓以開展本集團業務。本集團正在籌備以本集團的第三個品牌*紅爵御宴*開設其第六間酒樓（即紅爵御宴）。本集團這三個品牌有不同的目標市場定位，董事認為這種差異可以滿足客戶的不同需求及擴大其在香港中式酒樓業的市場佔有率，因而將會進一步促進本集團的業務發展。本集團這三個品牌的市場定位如下：

- *喜尚嘉喜宴會廳*的目標顧客為需要舉辦中式婚宴筵席及大型筵席（如節慶宴會、儀式及慶典及其他慶祝活動）的中等收入人群；
- *季季紅風味酒家*旗下酒樓的目標顧客為喜好價格具競爭力的特色中菜及優質食品的中等收入人群；及
- *紅爵御宴*的目標客戶為尋求高檔豪華中式婚宴筵席及餐飲服務的人士。

為了實現該等品牌市場定位的差異化，*季季紅風味酒家*根據傳統中式菜譜創新菜品並以具競爭力、人人食得起的價格供應優質食品。*喜尚嘉喜宴會廳*則更專注於為需要舉辦中式婚宴筵席及大型宴會服務的顧客按其喜好及預算提供特色筵席服務。此外，本集團亦銳意在內部設計方面進行品牌差異化，*季季紅風味酒家*以傳統中式風格裝潢，以經典中式酒樓陳設，並以紅色作為主題色進行華麗裝潢，從而凸顯採用傳統食譜及烹調方法供應經典中菜的傳統中式酒樓的品牌形象。*喜尚嘉喜宴會廳*則著意營造適合節慶及慶祝活動的明快寬敞環境。在寬敞的用餐區，樓底特高、燈飾豪華、餐具鏗亮、照明充足。本集團將於上市後任命一名全職市場推廣經理制定具體市場推廣策略，以提升品牌知名度及實現三大品牌向目標客戶提供特色服務的差異化。

董事認為，該全新品牌策略有利於實現本集團酒樓組合的差異化及鎖定目標客戶群。樹立*紅爵御宴*旨在拓展本集團的業務至提供高檔豪華中式婚宴筵席及餐飲服務。儘管*喜尚嘉喜宴會廳*與*紅爵御宴*將相鄰而立，且兩者均將主要提供中式婚宴筵席及餐飲服務，但董事認為，由於*紅爵御宴*屬於高檔實惠的中式酒樓（該種酒樓乃本集團當

前的酒樓組合中所缺乏者)，本集團的業務會因紅爵御宴的加入而受到有利影響。不同於喜尚嘉喜宴會廳，紅爵御宴將在正式氣派的環境中提供高檔豪華的中式婚宴筵席及餐飲服務，用餐環境充滿現代、時尚及奢華的裝飾元素，目標客戶為要求提供該等服務及有舉辦正式宴會及特別活動需求的中等收入人群。就總建築面積及向目標顧客提供的服務而言，目前預期紅爵御宴的經營規模將超過本集團的任何現有酒樓。

原料及供應商

本集團重視食材品質及食品的配製過程，包括食材的採購、貯藏、配製、加工及存放。

原料

本集團採購的原料主要為食材，包括但不限於來自中國、香港、巴西、日本、澳洲及南非的蔬菜、肉類、海鮮、乾貨、冷凍食品、飲料及調味料。本集團集中採購其所有酒樓所需的若干精選食材，令本集團得以保持一貫的品質、獲得大批量購貨折扣，從而確保採購價維持在具競爭力的水平。董事相信，本集團供應商於釐定食材價格時會考慮質量、需求、供應、規格、供應協議期限、物流安排、季節因素、供應來源及與本集團的關係。董事認為，本集團於往績記錄期間採購原料的價格與當時市價相符。董事相信在正常經營環境及市況下將可繼續以市價購得食材。本集團需要的其他主要物資包括廚房及酒樓的設備及用具。

供應商

董事相信甄選供應商在管理酒樓業務方面尤其重要且為擴大採購能力的競爭優勢之一。本集團已根據其高級管理層於酒樓行業的經驗制定了一套全面的供應商甄選機制。於食材供應方面，本集團由16名成員（包括來自本集團各酒樓的代表，並由黃先生領導）組成的食品監控部門負責甄選潛在供應商並與彼等聯絡。本集團根據一套甄選標準（包括材料的種類及品質、成本、聲譽、服務、靈活性、送貨效率及過往表現）審慎挑選食材供應商，且有關供應商的甄選須經本集團高級管理層批准。本集團高度重視原料的品質，並向中國多個城市的供應商採購原料。食品監控部門持有且會定期更新一張經核准的食材供應商名單，該名單妥善記錄彼等的名稱、物資數量及價格等

資料。於最後實際可行日期，本集團共有48家經核准供應商。本集團僅向經核准供應商發出所有食材及調味料訂單。食品監控部門定期深入評估食材的品質及經甄選的食材供應商的表現。本集團亦持有一張潛在食材供應商名單以備不時之需。董事認為，根據該套供應商甄選機制，本集團可持續採購到品質一致的食材、能即時確定供應來源、維持存貨水平的靈活性及享受到大批量採購的折扣。就配套設備及用具的供應而言，本集團亦僅會向經核准供應商採購。

本集團並無與其現有的食材供應商訂立任何長期合約。此舉符合一般行業慣例，因為食材供應商出於多種原因一般不會訂立長期供應合約。鑒於食品價格波動，因而訂約方難以釐定議定價格。此外，許多食材可隨時向大部分供應商採購，倘酒樓因合約約束在規定的期限內向指定食材供應商採購，則會減低其在營運及定價上的靈活性。此安排亦有助於維持本集團營運及定價的靈活性及快捷性，使其能夠適應不斷變化的市場需求及經濟環境。本集團已與其多數供應商建立並保持長期關係。於往績記錄期間，本集團80%以上的主要供應商已向本集團供應原料長達四年左右。儘管憑藉本集團與供應商的長期關係，本集團有信心可優先向其主要供應商取得供貨，但本集團與其供應商的業務已經並預計會按本集團不時發出的實際採購訂單為基準而進行。於往績記錄期間，本集團主要供應商並無終止或表示其將會終止供貨予本集團，而本集團在向其主要供應商採購食材的過程中亦無遇到任何重大延誤或中斷。鑒於此，董事相信本集團在向其主要供應商獲取食材供應時不會遇到任何困難。此外，為確保食材供應穩定及不斷降低送貨延誤、產品不達標及供應商違約的風險，本集團一般會向超過一位供應商採購同類食材。

截至二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，來自本集團五大供應商的採購總額分別佔本集團採購總額約36.0%及38.1%，而來自其最大供應商的採購額分別佔本集團採購總額約10.3%及9.8%。

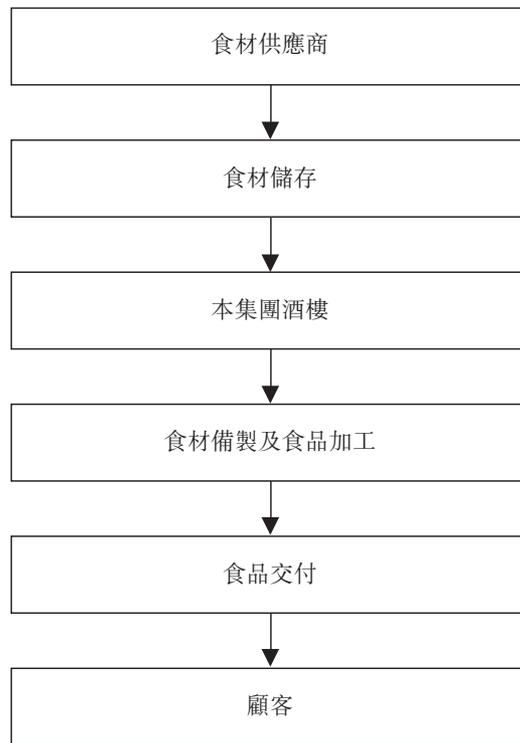
除向黃元興（黃先生及劉女士各自擁有其50%權益）進行採購外，本公司董事、彼等各自的聯繫人或據董事所知任何擁有本公司已發行股本5%以上的股東概無於往績記錄期間於本集團五大供應商中擁有任何權益。

信貸及付款條款

本集團會計部負責處理對供應商的所有付款。本集團會計部核實供應商的發票及本集團酒樓指定主管簽署及檢查的提貨單後方會批准付款。屆時，會計部會安排在協定信貸期內結算發票。供應商授予的付款期限大部份為相關採購達成當月月結之後45日。於往績記錄期間，來自本集團供應商的大部份採購均以港元計值及結算。

食品備製過程

下圖列明本集團的食品備製過程：



落實採購訂單

本集團採納與下列原料及物資有關的下單政策：

食材

各酒樓倉庫經理及相關部門主管負責定期監察供應量並根據彼等的業內經驗決定將予採購的食材種類及數量。倉庫經理其後直接向本集團供應商下單。食

材運至酒樓倉庫後，倉庫經理會要求稱量食材來料樣品，並用照相機拍照記錄食材的到貨時間、種類及數量。中央採購部門會不時檢查該等記錄是否與發票吻合。倉庫經理會於確認收取食材前檢查發票資料是否與訂單相符。發票會送交會計部門。所有採購均以供應商所提供的發票為依據。

高價值乾貨

對於高價值乾貨如鮑魚、魚翅及海參，本集團採用更嚴格的訂購政策。每家酒樓的經理會向負責該等高價值乾貨的廚師提供為預訂筵席而設的菜單以準備食材。主廚其後會確定所需食材份量及通知中央採購部門向本集團的供應商下訂單。中央採購部門經理、倉庫經理及酒樓經理將於收貨時一同檢查食材並稱重。中央採購部門會根據訂單及發票檢查所收取貨品的詳細資料（包括種類及重量）後確認收貨。該等食材保存於酒樓倉庫中一個上鎖獨立房間的上鎖貨架內。發票會送交會計部門。

配套設備及餐具

對於配套設備及餐具，中央採購部門經理或要求購貨的部門主管首先會向本集團現有供應商查詢貨品的價格及質量。就任何超過10,000港元的項目而言，必須選出至少兩名供應商以根據貨品的價格及質量作比較，且僅可於與本集團高級管理層討論後方可下單。中央採購部門經理或相關部門主管會聯絡所選出的供應商下單。貨品由供應商交付予相關部門。中央採購部門經理會於發票上簽名並加蓋公司印鑑以確認收貨。發票會送交會計部門。

倉儲及保存

各酒樓倉庫經理負責確保食材妥為存儲。不易腐食材及其他配套設備及器皿保存在酒樓的倉庫內。魚翅、鮑魚及海參等高價值乾貨保存於酒樓倉庫中一個上鎖獨立房間的上鎖貨架內。只有負責高價值乾貨的主廚才有上鎖獨立房間的鑰匙，而只有倉庫經理才有該上鎖貨架的鑰匙。名貴酒類在酒窖中保存。活魚及海鮮食品在淡水池中保存。所有價值高於400,000港元的存貨均已投保盜竊險及火險。各主廚將會檢查其負責分部所有新鮮易腐貨品的狀況，以避免使用不新鮮或過期的食材。

本集團每家酒樓均採用標準化的保存方法及對不同種類的食品（包括在隨後幾日將會在製作中使用的未供應顧客的部份）制定建議保存期，以提升食品品質，保證食品安全及延長食材的使用期限。

於往績記錄期間，本集團經營兩間倉庫（其中一間位於屯門，另一間位於元朗）以儲存其酒樓物資及其他原料。由於若干租賃問題，本集團將於二零一一年六月相關租賃協議到期後不再經營其位於屯門的倉庫。本集團於元朗的倉庫營運於二零一一年三月七日提前終止相關租賃協議後已終止。有關該等租賃問題的詳情，請參閱本節「物業」一段。本集團於二零一一年一月開始獲其一家供應商（為獨立第三方）提供倉儲服務，以儲存根據集中採購政策所挑選的原料。倉儲服務位於相關供應商於香港元朗的倉庫。該等原料於配送予本集團各間酒樓之前均在此交付及存儲。本集團員工於正常營業時間可自由進入倉庫。該等中央倉儲設施有助改善本集團的倉儲、物流及存貨管理及降低整體營運成本。倉儲服務按月收取費用，故本集團並未與有關供應商訂立任何長期合約。董事確認，有關變動並未對本集團的業務經營造成重大不利影響。

存貨控制

本集團認為存貨水平將會影響其整體盈利能力。本集團已根據食品類型、消費水平及價格執行存貨控制系統。

為減少浪費、確保食品新鮮度及質量以及避免存貨水平過高，本集團會將新鮮易腐食材維持在最低水平。對於非易腐食材以及其他配套設備及餐具，本集團會根據營運需要將其維持在充足水平。對於主要為婚宴筵席或大型聚會而採購的高價值存貨（如酒、魚翅、鮑魚及海參），高級管理層將根據預訂水平批准訂單。

集中採購政策亦有助於控制存貨水平。本集團所有酒樓所需若干所選原料的訂單在向經核准供應商發出之前須作匯總。此舉能夠使本集團實現規模經濟效益。大批量採購使本集團能夠獲得大批量採購折扣，從而降低本集團的生產成本及達致規模經濟效益。該政策亦可確保採購價維持在具競爭力的水平及令本集團能夠持續獲得優質及新鮮食材的供應及保持存貨水平的靈活性。

食材價格或會波動並對生產成本構成不利影響。為將該影響降至最低，本集團或會針對價格預期將大幅上漲的食材與供應商簽訂大額訂單。在該等情形下，為確保新鮮，所訂購的食材須於議定期限內按中央採購部門經理的推薦意見及高級管理層的內部批准提供予本集團的酒樓。

食品備製

本集團每家酒樓均在其本身的廚房備製食品，以保證烹製菜餚的新鮮度。各酒樓均有一名主廚負責該酒樓廚房的整體營運。各酒樓均擁有負責其廚房營運的食品製備部。食品製備部由酒樓經理統管，且根據食品類別劃分為不同分部，包括主菜分部、點心分部及燒味分部。主菜分部由主廚統管，其他分部則由其各自分部廚師管理。分部廚師負責協調各分部內廚師及助理小組的工作。每個分部的廚師及助理負責不同的食品製備過程（包括剁碎、分配、香煎、蒸烘及製作醬汁）。

就婚宴筵席及大型宴會的餐飲服務的食品製備而言，主廚是食品製備及工作分配整體規劃的關鍵人物。根據宴會規模及菜單項目的數目及複雜程度，主廚將按工作簡化法分配不同的工作任務予廚師及助理，如安排每個菜單項目的製備及上菜時間，安排員工使用高效工具及設備及委派已就處理多項任務接受培訓的員工負責進行多項任務。

酒樓管理

管理

本集團管理架構分為兩層：管理層及酒樓層。管理層由本集團高級管理團隊組成，負責制定本集團的長期業務策略、評估業務計劃的執行、監管質量控制、員工管理及新酒樓發展。酒樓層由本集團各酒樓的個別管理團隊組成，負責執行高級管理團隊的決策，定期向高級管理團隊報告營運狀況及向高級管理團隊反映顧客的需求及趨勢。各酒樓的個別管理團隊由酒樓經理主管，彼熟悉其所任職酒樓的營運及在餐飲業具有經驗。酒樓經理負責監察各酒樓兩大主要部門（即食品製備部與銷售及後勤部）的營運。食品製備部專注於廚房營運，並根據食品類別劃分為不同分部，包括主菜分

部、點心分部及燒味分部。主菜分部由主廚統管，其他分部則由其各分部廚師管理。分部廚師負責協調各分部內廚師及助理小組的工作。銷售及後勤部主要負責監察有關海鮮食品、酒類及飲料的營運、銷售及市場推廣以及後勤人員工作。

員工僱用、培訓及監控

僱用、培訓及監控龐大數目的富經驗員工對其向其顧客提供可靠及專業的服務的能力對本集團的成功至關重要。

各酒樓經理負責招聘其酒樓員工。本集團竭力僱用具備餐飲業相關經驗的僱員。本集團一般提供內部晉升機會及具競爭力的酬金及福利待遇，亦向其僱員提供不同的附加福利（包括免費膳食及酌情花紅），以提高彼等的工作積極性。本集團根據僱員的工作職責為其提供酒樓營運各方面的在職培訓，內容有關食材備製及保存、食品生產流程、廚房衛生條件及質量控制，以提高其實際業務技能及操作常規。本集團亦分發有關食品處理、食品及個人衛生、食品安全及質量控制的指導材料及手冊，以保證其乃以安全及適當方式營運。

為客觀評估食品及服務質素，本集團已於二零零七年委任天高管理發展有限公司（一間久負盛名的專業管理顧問公司，為香港及亞太地區的機構及個人提供服務）進行神秘顧客調查，並為喜尚嘉喜宴會廳提供員工培訓。自此以來，本集團不時開展該類活動。通過神秘顧客調查獲得（包括但不限於）有關顧客服務周到程度、對顧客要求的回應及前線員工食品知識的建議。根據調查結果及評價，本集團高級管理層已向本集團各酒樓發出指引並提供建議，以提升食品質量及客戶服務。自二零一一年以來，本集團一直委聘天高管理發展有限公司為其旗下其他酒樓提供其他服務，以協助開展員工培訓並就此提出意見、改善客戶服務、強化食品知識、最大限度提高管理效率、提升獨特理念及風格，以及加強本集團管理層及員工的增值服務。董事認為，由經驗豐富及專業的管理顧問公司提供的顧問服務有助提升本集團在流程、服務及人力資源方面的質量及效率。

董事認為可靠及熟練員工的穩定性乃其業務成功的關鍵，並深明其員工的效率及生產力乃主要受其在職年期影響。本公司向其員工提供的具競爭力的薪酬待遇包括酌情花紅。截至二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，本集團員工的流失率（乃以期內離職員工人數除以期內離職員工人數加上期末員工總人數計算）分別為5.19%及9.59%。

酒樓網絡擴張

選址標準

本集團高級管理團隊負責透過計劃周詳及嚴格的選址標準擴展本集團的酒樓網絡，此舉有助本集團鎖定具有不同偏好、消費模式及需求的目標顧客。選址是本集團酒樓網絡擴張策略中的一個重要考慮因素。理想地點應具備引人注目、交通便利且對於目標顧客具吸引力的特點。為選擇最佳地點，本集團會考慮全面數據及相關位置要求。高級管理團隊存有一份酒樓開業手冊，載有於新酒樓開業前本集團確定最佳地點的主要選址標準，其中包括：

- 目標顧客流量水平（例如，該地區存在有利的人口分佈及對於目標顧客而言交通便利）
- 行人流量水平（例如，鄰近現有及規劃交通系統、私人及公共住宅區、商場、超市、教育機構及其他商業、企業及住宅小區）
- 初始資本支出，包括租金成本以及其他營運成本及開支
- 地盤面積、安全性及任何特別需求
- 預計投資回報的時間及規模
- 實際及潛在競爭水平
- 其他餐飲營運商的存在，有助該地區建立食品相關聲譽
- 當地地標及規劃發展項目
- 存在與本集團酒樓網絡擴張策略相關的有利因素（例如，提供婚宴筵席的酒樓一般偏好較大的樓面面積）

本集團從策略發展出發，將所有酒樓均開設在目標顧客流量大的有利地點。有關本集團酒樓地點的資料，請參閱本節「業務及酒樓」一段。

酒樓開業

在物色到潛在地點後，本集團高級管理層將會展開全面盡職審查程序，包括向經驗豐富的酒樓經理及主廚徵求意見、向內部及外聘專業人士諮詢是否符合法律及監管規定、委聘外部法律顧問就租賃事宜提供意見、研究安裝所需設備及進行裝修的可行性及影響以及評估所需的總資本投資及投資回報的時間及規模。

待取得令人滿意的盡職審查結果後，本集團將與有關業主展開磋商以取得租約。本集團亦將委聘獨立專業牌照顧問，以在辦理有關一般酒樓牌照申請事宜時提供協助。本公司將委聘專業的內部設計公司根據所提供服務類型、目標顧客群及相關品牌特色以及本集團高級管理層的意見對地盤進行裝修。就每間新酒樓而言，本集團務求最大限度提高佈局、功能及可使用空間的效率，同時考慮安全規定及審美要求。酒樓經理會負責就酒樓廚房設備及餐具的採購聯絡供應商。本公司將會僱用新員工及將本集團現有酒樓的員工借調至新酒樓以在其初始階段提供協助。酒樓一般在簽署租約兩個月後開業。酒樓開業成本視乎（其中包括）租金成本、專業公司的費用、裝修類型以及所需設備及開業時間而定。

紅爵御宴

於二零一一年初，受季季紅風味酒家及喜尚嘉喜宴會廳旗下酒樓取得的成功以及本集團在提供大型中式婚宴筵席及餐飲服務方面樹立的聲譽所鼓舞，本集團已決定採取措施進一步發展其業務，並通過採納新的品牌策略豐富其酒樓業務組合。主要措施將包括以紅爵御宴（其將成為本集團樹立的第三個品牌）在元朗開設第六間酒樓（即紅爵御宴），面向尋求高檔豪華中式婚宴筵席及餐飲服務的顧客。

有關本集團的品牌策略及開設新酒樓依據的考慮因素詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節「業務策略」一段「實施全新品牌策略以增加服務及產品種類」分段。

根據當前規劃，紅爵御宴將打造為高檔實惠的中式酒樓，在以當代時尚精品裝飾的華貴氛圍中提供高檔奢華的中式婚宴筵席及餐飲服務，目標客戶為要求該等服務及需舉行正式婚宴及特殊宴會的中等收入人群。根據當前預期，就總實用面積及向目標顧客提供的服務而言，紅爵御宴的經營規模將超過本集團現有任何酒樓。本集團的高級管理層已在物色適當物業經營酒樓的過程中進行盡職審查。根據當前規劃，紅爵御宴將位於元朗。本集團計劃物色一處總樓面面積約2,118平方米且可容納約120席（即約1,440名顧客）的場所，並準備聘請一間專業設計公司負責酒樓的內部裝修。本集團現計劃向紅爵御宴投資約24,000,000港元作為資本開支。本集團擬利用配售所得款項及本集團的內部營運資金支付有關資本支出。有關本集團所得款項用途的詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節「業務策略」一段。於最後實際可行日期，本集團並無就紅爵御宴訂立租約，但已產生開辦成本約454,000港元，其主要包括購買酒樓物資及設施的定金。

喜尚嘉喜宴會廳將與紅爵御宴毗鄰，兩者均將專注於提供中式婚宴筵席及餐飲服務。有關本集團紅爵御宴選址的考慮因素，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節「業務策略」一段「實施全新品牌策略以增加服務及產品種類」分段。

內部控制

鑒於本集團過往曾涉及不合規事宜（請參閱本節「牌照及批准」一段「合規事宜」分段）及為確保本集團日後符合有關牌照規定，本集團將於開業前完全遵守適用法例及規例下的所有規定後，方會開設新酒樓。本集團亦已就酒樓的開設執行一系列內部合規指引，包括監察本集團各酒樓的牌照、批准、許可及登記註冊事宜的申請及備存。本集團主席及各酒樓經理負責監察有關指引的執行情況，以確保於開設任何新酒樓前已遵守所有必須的規定。本集團將敦促外部顧問編製必要文件並於酒樓預期開業日期前兩個月左右呈交予相關政府機關。其後，本公司將安排（其中包括）食環署、建

築部門及消防署相關政府官員實地查訪，以取得其許可獲發普通食肆牌照。獲提名的新酒樓經理將於預期酒樓開業日期前三個月申請取得相關酒牌。董事基於彼等過往取得相關牌照的經驗認為，申請相關牌照的時間應屬充足。無論如何，本集團將僅於取得所有必要牌照後方會開設新酒樓。

有關本集團各酒樓的現有牌照及批准，本集團將存置一份總表，列出各項牌照及批准的有效期限，以確保所有牌照及批准均屬有效及存在以及該等牌照能及時續新。本集團有關董事及高級管理人員亦已接受本公司香港法律顧問提供的有關上述牌照及批准規定的培訓。

此外，本集團已採納以下內部控制措施：(i)本公司已委任其香港法律顧問於上市後就所有香港適用法例及規例向本公司提供意見；(ii)董事已承諾每年參與將由本公司香港法律顧問提供的與本集團業務營運有關的法例及規例的培訓（包括創業板上市規則及公司條例）；(iii)本公司將於上市後三個月內委任一名獨立內部控制顧問按年度基準審閱本集團是否遵守適用法例及規例；(iv)本公司已採納一項措施，即本公司公司秘書將按季度基準審閱本集團是否遵守適用法例及規例；及(v)本公司已及時就有關事宜向香港法律顧問徵求意見，該等事宜包括但不限於，本集團開設新酒樓、續新現有牌照及執行任何有關本集團的法例及規例。

質量控制

本集團致力為顧客提供優質中菜及專業服務。本集團在食品生產過程、向顧客提供的食品及服務及其所有酒樓的就餐環境方面實施質量控制制度，尤其高度重視食品的衛生及安全性及其所有酒樓的衛生及潔淨標準。本集團已制定食品安全政策及程序，乃根據相關政府部門規定的標準編製。酒樓經理負責審查酒樓的營運及表現，以保證符合指引及政策。

各酒樓經理負責檢查及監控有關酒樓的食品及服務質量及就餐環境。酒樓經理直接向本集團高級管理層報告，倘彼所負責的本集團酒樓表現欠佳，彼將提出補救措施建議。

為客觀評估食品及服務質素，本集團已於二零零七年委任天高管理發展有限公司（一間久負盛名的專業管理顧問公司，為香港及亞太地區的機構及個人提供服務）進行神秘顧客調查，並為喜尚嘉喜宴會廳提供員工培訓。自二零一一年以來，本集團一直委聘天高管理發展有限公司為其旗下其他酒樓提供其他服務。

藍地季季紅獲必比登「米芝蓮輪胎人」美食獎，表明本集團成功實踐其業務經營理念。本集團季季紅風味酒家旗下各酒樓自二零一一年四月獲衛生署認證為「有「營」食肆」，以表彰酒樓在提供高營養價值的健康菜餚方面所作出的努力。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，除一位顧客聲稱因本集團酒樓地滑而受傷索償事件仍待保險公司調查外，本集團並無接獲顧客的任何重大投訴事項，亦無因其食品的衛生問題而受到任何政府機關（如食環署）調查。本集團已安排員工簡訓，以強調以下兩項的重要性(i)保持地面乾爽；及(ii)擦完地板後放置防止地滑的警示標識。董事認為，當前有關地面濕滑的防範措施乃屬充分。

食品生產的質量控制

本集團奉行嚴格的質量控制制度，從食材的採購至向顧客供應食品的整個食品生產過程均採取嚴苛的衛生標準，涵蓋以下方面：

食材及佐料採購的控制

本集團設有食品控制部，負責監控食材及佐料採購。本集團通常依據產地、營養價值、新鮮度、化學成份及消費安全等方面審慎挑選食材。例如，本集團的招牌燒乳豬乃以廣西所產特色乳豬製作，因其味道、大小及質感而挑選。本公司主席兼執行董事黃先生為一位成功的酒樓經營者，在飲食行業擁有逾29年經驗。黃先生曾深入積極參與鮮肉售賣、進口及加工，對鮮肉品質特點有深入認識。本集團擁有一批信譽可靠的供應商，均經過高級管理層批准，大部分食品種類、原料採購及食材均由彼等供應，定期評核由供應商供貨的原料及食材的新鮮度及品質，倘有供稱商未能供應優質食材，則會終止向彼等採購。所有食材及佐料均只向經本集團核准之供應商訂購。由於本集團高度重視原料的質量，其向中國多個城市的供應商採購原料。

此外，對於新鮮及容易變壞的食材，本集團僅為旗下酒樓採購最低數量的存貨，以減少食品浪費、保證新鮮及質量並避免出現存貨過剩的情況。

在食材及佐料交貨時進行檢驗

本集團採購的不同類型原料採納不同的檢驗程序。對於食材，倉庫經理要求對新進食材的樣品通過天平稱重，並利用攝像機記錄食材的交付時間、類型及重量。中央採購部不時通過發票核對該等記錄。於確認交收食材前，倉庫經理對照訂單檢查發票信息。對於高價值乾貨，中央採購部門經理、倉庫經理及酒樓經理於交收時共同檢驗及稱量食材。中央採購部門於對照訂單及發票檢查收據（包括說明及重量）後認可交收。對於配套設施及餐具，中央採購部門經理在發票上簽名並加蓋公司印鑑以確認收貨。所有該等程序均在發票送交會計部門前進行。

烹飪方法及工藝的使用

本集團致力提供調製出優質食材及佐料美味的優質食品。除使用新鮮優質食材外，本集團亦重視烹飪工藝。每款菜式所採用的烹飪工藝均經細心挑選。為求在色、香、味及口感以外突出食材品質，本集團亦採用特定烹調方法及食譜，可最大限度留存食材營養價值，並讓食品能在最理想的時間及溫度上桌。本集團季季紅風味酒家旗下各酒樓均獲認證為有「營」食肆，以表彰酒樓在提供具高營養價值的健康菜餚方面所作的努力。

此外，主廚及分部廚師會就如何按既定標準製備食品向其他廚師及助理提供指導，包括符合菜單中菜餚圖片所顯示的規格、保持特定標準的理想特徵、盛裝份量一致而適當的份餐量及開發烹調方法以減少食品浪費。

食材的存儲

食材一旦運抵酒樓，均會存儲於廚房的各指定區域及冷藏設施內，因為其中部份食材容易變質。為避免污染，所有食材須按其各自特性存儲於溫度及濕度適當的區域。

衛生及安全

為確保食材符合衛生條件，酒樓主廚每天均會檢查新鮮食材以及其他食材及佐料，尤其是會定期檢查存儲於冷藏設施的冷凍食品。

所有廚房區域及所使用的設備及器具須於每個營業日結束時作消毒清潔處理。所有廚房人員須保持廚房地面無障礙物以防跌倒或受傷，並保持地面乾爽以免滋生細菌。食品廢棄物及過期食品須妥當丟棄。

此外，本集團已開發出一套檢查廚房區域及設備的程序。本集團每週檢查一次廚房區域，以確保廚房區域各部份（包括爐灶、水池、器具、地板、天花板及通風系統）均達到衛生標準。酒樓經理每週負責檢查，確保該等程序得到遵守，並就此向本集團高級管理層提出推薦意見。

本集團酒樓的所有冷藏設施須定期進行清潔，以保證其清潔度及符合本集團所規定的高衛生標準。此外，本集團每年均會維護及檢查一次所有冷藏設施，以確保其高效而有效地運作。

給予員工的培訓

為提高彼等的實用技能及常規，本集團會根據員工的工作職責為彼等提供在職培訓，內容包括食材的預備及保鮮、食品製備流程、廚房的衛生狀況及酒樓營運環節不同方面的品質控制。本集團亦分發有關食品處理、食品及個人衛生、食品安全及質量控制的指導材料及手冊，以保證其按安全及適當的方式營運。

有關外部顧問公司提供員工培訓的詳情，請參閱本節「酒樓管理」一段「員工僱用、培訓及監控」分段。

顧客服務的質量控制

本集團為員工提供服務相關培訓及指引，如食品處理及個人衛生，以提升顧客服務質素。所有前線服務人員均須接受培訓，要求禮貌待人、業務嫻熟及熱情待客。所有酒樓人員在整個工作時段均須統一穿著制服。本集團各酒樓的經理每天均會就酒樓當天的運作情況與所有前線服務員工舉行短會。於該等短會中，各經理會檢討員工的表現及轉達顧客的反饋。該等日常表現評核有助前線服務員工保持及提升服務水平。

本集團致力透過回應顧客的意見及反饋來提升顧客的滿意度。所有前線服務人員均須對顧客的每項要求、詢問或投訴及時作出認真處理。若顧客作出任何有關食品或服務質素的投訴，酒樓經理會主動作出調查處理，並及時與顧客溝通。董事認為，保持良好的顧客滿意度，有助本集團增強其性價比優勢及樹立其品牌形象及聲譽。

為客觀評估食品及服務質素，本集團已於二零零七年委聘天高管理發展有限公司（一間久負盛名的專業管理顧問公司，為香港及亞太地區的機構及個人提供服務）進行神秘顧客調查，並為喜尚嘉喜宴會廳提供員工培訓。本集團一直不時開展有關活動。神秘顧客調查的結果包括（但不限於）顧客服務周到程度方面的建議、對顧客要求作出的回應以及前線員工的食品知識。本集團高級管理層已根據調查結果及意見向本集團各酒樓發出指引並提出建議，以提升食品質素及客戶服務。自二零一一年以來，本集團已委聘天高管理發展有限公司為其旗下其他酒樓提供其他服務，以協助員工培訓並就此提出意見、提升客戶服務、強化食品知識、最大限度地提高管理效率、宣傳獨特理念及風格，以及加強本集團管理層及員工的增值服務。董事認為，由經驗豐富及專業的管理顧問公司提供的顧問服務將有助提升本集團在流程、服務及人力資源方面的質素及效率水平。

用餐環境及廚房區域的質量控制

本集團致力提供舒適的用餐環境及維持較高的廚房區域衛生標準。本集團已委聘一間專業的地毯清潔公司為其旗下所有酒樓進行每月兩次地毯清潔，另委聘一間水箱管理公司對其旗下所有酒樓的水箱進行每週一次維修及清潔工作。由天高管理發展有限公司進行的神秘顧客調查亦將對各酒樓整體用餐環境提供評級及推薦建議。另外，酒樓經理將每日監控用餐環境，並將結果及時反饋給樓面員工。

獎項及認證

下表載列本集團於往績記錄期間獲頒發的多項獎項及證書：

獲授年份	本公司／ 獲獎酒樓	獎項／認證	頒發機構	有效期
二零一一年	本集團季季紅 風味酒家 旗下酒樓	我最喜愛的 廣東菜館	《U Magazine》	不適用
二零一一年	本集團季季紅 風味酒家 旗下酒樓	有「營」食肆	衛生署	二零一一年 四月十四日至 二零一一年 十二月三十一日
二零一零年	藍地季季紅	必比登「米芝蓮 輪胎人」美食獎	《米芝蓮指南 － 香港澳門 2011》	不適用
二零零九年	喜尚嘉喜宴會廳	商界展關懷	香港社會服務 聯會	二零零九年 二月十日至 二零零九年 十二月三十一日

牌照及批准

監管制度

為了在香港經營本集團的酒樓，須取得及維持下列三種類型的牌照：

- (a) 食環署署長授出的普通食肆牌照；
- (b) 環保署署長授出的水污染管制牌照；及
- (c) 酒牌局授出的酒牌。

普通食肆牌照

在香港，從事酒樓業務的任何人士須在酒樓開業前取得食環署署長根據香港法例第132章公眾衛生及市政條例及食物業規例授出的普通食肆牌照。根據食物業規例第31(1)節，除持有普通食肆牌照者外，任何人士不得經營、發起、允許或參與經營任何酒樓。一般而言，若有關酒樓擬營運場所符合健康、通風、衛生、結構特徵、樓宇安全及逃生途徑等多項先決條件，則會獲授普通食肆牌照。普通食肆牌照的申請可由食環署轉介予屋宇署及消防處以分別獲取有關樓宇及消防安全方面的意見。食環署署長可向已根據食物業規例達成基本規定的新申請人授出暫准食肆牌照，以待就獲發正式食肆牌照完成所有尚未達成的規定。

暫准食肆牌照的有效期限為六個月或更短期限，而普通食肆牌照的有效期限一般為一年，兩者均須繳納所規定的牌照費及持續遵守有關法例及法規的規定。暫准食肆牌照可續期一次，而正式食肆牌照則須每年續期一次。

水污染管制牌照

在香港，工商業污水排入特定水質管制區須受管制，排放者須在排放前取得環保署署長根據水污染管制條例授出的水污染管制牌照。根據水污染管制條例第8(1)及8(2)條，任何人士(i)將任何廢物或污染物質排入水質管制區內的香港水域；或(ii)將任何會（不論是直接或結合其他已進入該等水域的物質）阻礙正常水流的物質排放入水質管制區內的任何內陸水域，導致或很可能導致污染情況嚴重惡化，即構成犯罪行為，而倘任何該等物質乃由任何處所所排放，則該處所的佔用人亦構成犯罪。根據水污染管制條例第9(1)及9(2)條，任何人將任何物質排放入水質管制區內的公用污水渠或公用排水渠，即構成犯罪行為，而倘任何該等物質乃由任何處所排入水質管制區的公用污水渠或公用排水渠，則該物業的佔用人亦構成犯罪。根據水污染管制條例第12(1)(b)條，倘任何有關排放或沉積乃根據及遵照水污染管制牌照作出，則該人士不構成水污染管制條例第8(1)、8(2)、9(1)或9(2)條下的範圍行為。一般而言，該牌照將會根據規定有關排放的條款及條件授出，該等條款及條件包括排放地點、提供廢水處理設施、允許的數量上限、污水標準、自控規定及記錄存置。

水污染管制牌照授出的期限為不少於兩年及一般為五年，持有人須繳納規定的牌照費及持續遵守有關法例及法規的規定。水污染管制牌照可予續期。

酒牌

擬經營涉及在任何場所銷售酒類以供消費的業務的任何人士，必須根據應課稅品規例在開業前向酒牌局取得酒牌。應課稅品規例第17(3B)條訂明，如法規規定除非持有酒牌，否則禁止售賣或供應任何酒類，則任何人除非持有酒牌，否則不得售賣、為售賣而宣傳或展示、供應或為售賣或供應而管有酒類。應課稅品規例第25A條規定，除非持有酒牌，否則禁止於任何場所或公眾娛樂或公開場合售賣酒類供當場飲用。該牌照可由個人申請並授予個人。僅當有關場所亦獲發正式或暫准食肆牌照時，方可獲發酒牌。酒牌僅在有關場所仍作為持牌酒樓時有效。所有酒牌申請均轉介予警務處處長及有關政務專員以便聽取有關意見。

酒牌有效期為一年或較短期限，持有人須持續遵守有關法例及法規的規定。

合規事宜

下表載列有關本集團各酒樓的普通食肆牌照、水污染管制牌照及酒牌詳情：

酒樓名稱	營運公司	普通食肆牌照內所示酒樓地址	普通食肆牌照		酒牌		水污染管制牌照				
			持有人	牌照號碼	現有效期	持有人 (附註1)	牌照號碼	現有效期	持有人	牌照號碼	現有效期
喜尚嘉宴會廳	喜尚	新界元朗西菁街10號好順泰大廈地下(部份)及1樓	喜尚 (附註2)	2294800876	二零一零年九月六日至二零一一年九月五日	鐘就華 (附註3)	5294800183 (附註3)	二零一一年二月六日至二零一二年二月五日	喜尚	WT00009072-2011 (附註3)	二零一一年五月十八日至二零一六年五月三十一日
藍地季季紅	天河 (附註4)	新界屯門藍地大街1號地下及1樓	天河	2293000035	二零一零年七月一日至二零一一年六月三十日 (續新為二零一一年七月一日至二零一二年六月三十日)	陳茂琴	5293000421	二零一一年四月一日至二零一二年三月三十一日	天河	WT00008665-2011 (附註7)	二零一一年三月四日至二零一六年三月三十一日
屯門季季紅	季季紅	新界屯門屯利街1號華都花園第1層(部份)及第3層6、8SI、8T1、8U1及11號舖	季季紅	2293800754	二零一零年八月二十六日至二零一一年八月二十五日	陳遠培	5293820027 (附註5)	二零一一年一月二十六日至二零一二年一月二十五日	季季紅	WT00008177-2011	二零一一年一月五日至二零一六年一月三十一日
沙田季季紅	季季紅集團	新界沙田STTL 202河畔花園33號地下及2樓	季季紅集團	2297000431	二零一零年七月一日至二零一一年六月三十日 (續新為二零一一年七月一日至二零一二年六月三十日)	陳麟書	5297800713	二零一零年十一月十八日至二零一一年十一月十七日	季季紅集團	WT00008092-2010	二零一一年五月九日至二零一六年五月三十一日
荃灣季季紅	季季紅美食	新界荃灣青山公路185號荃勝大廈地下(部份)、1樓及2樓	季季紅美食	2292802762	二零一零年三月二十一日至二零一二年三月二十日	李智廷	5292820206 (附註6)	二零一一年三月二十二日至二零一一年七月二十六日	季季紅美食	WT00008435-2011 (附註6)	二零一一年六月十七日至二零一六年六月三十日

附註：

- (1) 截至最後實際可行日期，所有該等持有人均為本集團僱員。
- (2) 已於二零一零年十一月二十五日向食環署申請將普通食肆牌照由喜尚嘉喜轉讓予喜尚，且食環署已於二零一一年三月二十九日批准該項轉讓。
- (3) 普通食肆牌照上註明有好順泰大廈「地下（部份）」及「1樓」，但喜尚的商業登記證、酒牌及水污染管制牌照上未註明有「地下（部份）」。
董事解釋因「地下（部份）」為樓梯，故並無於該處經營業務，該等區域亦不提供任何餐酒服務，故此並未為「地下（部份）」申請酒牌。
鑑於(i)向喜尚嘉喜宴會廳授予普通食肆牌照時，食環署應已知悉喜尚的商業登記證所示的地址；(ii)於授出普通食肆牌照前，食環署、屋宇署及消防處必須對喜尚嘉喜宴會廳的物業進行實地視察；(iii)並無法律規定一間食肆的商業登記證、酒牌及水污染管制牌照所示地址必須與其普通食肆牌照所示地址完全一致；及(iv)酒牌局辦公室應已知悉，喜尚的商業登記證所示的地址與喜尚嘉喜宴會廳的普通食肆牌照所示的地址並非完全一致，故此本公司的香港法律顧問認為，商業登記證、普通食肆牌照、酒牌及水污染管制牌照上所示地址不一致，並不構成違反香港任何適用法例及規例。截至最後實際可行日期，本集團並未收到有關政府部門就上述不一致情況而可能採取行動或可能處以罰款而發出的任何通知。
- (4) 所有業務營運已於二零一一年一月一日由誠嘉轉讓予天河。
- (5) 普通食肆牌照上註明有華都花園「第1層（部份）」及「第3層6、8S1、8T1、8U1及11號舖」，但季季紅的商業登記證、酒牌及水污染管制牌照上未註明有第1層（部份）。
董事解釋因第1層（部份）為消防逃生通道，故未於該處經營業務，該等區域亦不提供任何餐酒服務，故此並未為第1層（部份）申請酒牌。
鑑於(i)向屯門季季紅授予普通食肆牌照時，食環署應已知悉季季紅的商業登記證所示的地址；(ii)於授出普通食肆牌照前，食環署、屋宇署及消防處必須對屯門季季紅的物業進行實地視察；(iii)並無法律規定一間食肆的商業登記證、酒牌及水污染管制牌照所示地址必須與其普通食肆牌照所示地址完全一致；及(iv)酒牌局辦公室應已知悉，季季紅的商業登記證所示的地址與屯門季季紅的普通食肆牌照所示的地址並非完全一致，故此本公司的香港法律顧問認為，商業登記證、普通食肆牌照、酒牌及水污染管制牌照上所示地址不一致，並不構成違反香港任何適用法例及規例。截至最後實際可行日期，本集團並未收到有關政府部門就上述不一致情況而可能採取行動或可能處以罰款而發出的任何通知。
- (6) 普通食肆牌照上註明有荃勝大廈「地下（部份）」、「1樓」及「2樓」，但季季紅美食的商業登記證、酒牌及水污染管制牌照上未註明有「地下（部份）」。
董事解釋因「地下（部份）」為樓梯，故並無於該處經營生意，該等區域亦不提供任何餐酒服務，故此並未為「地下（部份）」申請酒牌。
鑑於(i)向荃灣季季紅授予普通食肆牌照時，食環署應已知悉季季紅美食的商業登記證所示的地址；(ii)於授出普通食肆牌照前，食環署、屋宇署及消防處必須對荃灣季季紅的物業進行實地視察；(iii)並無法律規定一間食肆的酒牌及水污染管制牌照所示地址必須與其普通食肆牌照所示地址完全一致；及(iv)酒牌局辦公室應已知悉，季季紅美食的商業

登記證所示的地址與荃灣季季紅的普通食肆牌照所示的地址並非完全一致，故此本公司的香港法律顧問認為，商業登記證、普通食肆牌照、酒牌及水污染管制牌照上所示地址不一致，並不構成違反香港任何適用法例及規例。截至最後實際可行日期，本集團並未收到有關政府部門就上述不一致情況而可能採取行動或可能處以罰款而發出的任何通知。

- (7) 普通食肆牌照及酒牌上註明有大街1號「地下」及「1樓」，但天河的商業登記證及相關水污染管制牌照上均未註明有「地下」及「1樓」。由於並無法律規定商業登記證及水污染牌照所示地址必須與其普通食肆牌照或酒牌所示地址完全一致，故此本公司的香港法律顧問認為，商業登記證、普通食肆牌照、酒牌及水污染管制牌照上所示地址不一致，並不構成違反香港任何適用法例及規例。截至最後實際可行日期，本集團並未收到有關政府部門就上述不一致情況而可能採取行動或可能處以罰款而發出的任何通知。

除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，本集團各酒樓營運所在的場所已獲發普通食肆牌照、水污染管制牌照及酒牌。該等現有牌照的屆滿日期介於二零一一年七月二十六日至二零一六年六月三十日期間。荃灣季季紅已於二零一一年五月三日申請重續將於二零一一年七月二十六日屆滿的酒牌。本集團預期荃灣季季紅將於其酒牌屆滿日期前取得續新酒牌。在任何情況下，本集團將不會在未取得有效酒牌的情況下出售或供應酒類。本集團在過往取得或重續牌照時並無遭遇任何困難或遭拒。因此，董事預期重續所有該等牌照並無任何障礙。

藍地季季紅的普通食肆牌照持有人為天河（本公司附屬公司）而非誠嘉（本公司附屬公司），藍地季季紅實際上由誠嘉經營。於二零零六年九月三十日，黃先生透過Queenmax收購天河（該公司於一九七九年十二月十四日註冊成立及於該收購前經營中式酒樓）的控股權益。董事認為，天河營運歷史悠久，或會有阻礙藍地季季紅營運的隱蔽負債。因此，董事決定以新近創立的誠嘉品牌開設酒樓。董事並不知悉由不同公司持有普通食肆牌照及經營酒樓業務或會引致違反食物業規例。藍地季季紅的業務營運歷史悠久，其營運中所使用的炭爐在消防處及環保署發出的有關燃料使用及木炭消耗的若干現行規定生效前已經安裝。董事擔憂，誠嘉為經營藍地季季紅而申請新的食肆牌照的行政程序或會較繁雜，因為食環署可能會將普通食肆牌照的申請提交其他相關部門徵求意見，而倘藍地季季紅提出申請新牌照而非續新原有牌照，則該等相關部門可能會對藍地季季紅的炭爐提出更多意見。鑑於誠嘉申請藍地季季紅相關酒樓新牌照可能會因天河營運歷史悠久而涉及繁雜的行政程序，故此藍地季季紅由誠嘉經營，而相關食肆牌照則仍由天河持有。自二零零六年九月三十日收購天河的控股權益以來，尚未發現任何隱蔽負債。因此，直至二零一零年董事經諮詢本公司香港法律顧問後知悉食物業規例的相關規定，董事認為天河擁有隱蔽負債的可能性甚小，並認為誠

嘉將該項業務營運轉讓予天河不會對藍地季季紅產生重大不利影響。經考慮(i)天河擁有隱蔽負債的可能性甚小；及(ii)如上所述，由於天河營運歷史悠久，誠嘉為藍地季季紅申請辦理新的有關食肆牌照會涉及繁雜的行政程序，董事經考慮上述因素並依據彼等經驗，決定由誠嘉將該項業務營運轉讓予天河。董事確認，本集團並未實施相關安排，以在其另行申請新牌照時規避食環署可能就藍地季季紅炭爐對本集團施加的任何其他可能的安全要求。此外，食環署已對藍地季季紅進行例行檢查，本集團尚未收到食環署就藍地季季紅的炭爐可能採取任何措施或處以罰款的任何通知。於二零一零年十二月，本集團作出安排，由誠嘉向天河轉讓藍地季季紅的業務營運。所有業務營運已於二零一一年一月完成轉讓。

喜尚嘉喜宴會廳的普通食肆牌照的持有人為喜尚嘉喜（本公司的全資附屬公司）而非喜尚（本公司的全資附屬公司），但喜尚嘉喜宴會廳實際上由喜尚經營。於喜尚嘉喜宴會廳於二零零七年二月開業前，董事已簡單複製天河及誠嘉所採納有關營運藍地季季紅的安排，即由不同公司持有普通食肆牌照及經營酒樓業務。此時，董事不知悉任何該等安排會否導致違反食物業規例。經考慮(i)將喜尚業務營運轉讓予喜尚嘉喜將涉及（其中包括）續新喜尚所訂現有合約的安排以及管控與供應商的關係，需額外時間、資源及令本集團產生額外成本；及(ii)該普通食肆牌照於二零零七年二月方授予喜尚嘉喜，董事基於經驗認為，由喜尚嘉喜將普通食肆牌照轉讓予喜尚效率會更高。於二零一零年十一月，本集團申請由喜尚嘉喜向喜尚轉讓普通食肆牌照。食環署於二零一一年三月批准該項轉讓，且已以喜尚名義就喜尚嘉喜宴會廳發出普通食肆牌照。

董事認為，將酒樓業務轉讓予普通食肆牌照持有人（就藍地季季紅而言）或將普通食肆牌照轉讓予酒樓營運公司（就喜尚嘉喜宴會廳而言）均符合將酒樓業務營運歸屬持有酒樓普通食肆牌照的企業的目標，可避免未來違反食物業規例。作出該等決定主要基於董事經驗並已考慮執行時所需投入的時間及資源。為免生疑，本集團日後將安排持有該酒樓普通食肆牌照的公司經營該酒樓業務，以避免違反食物業規例。

如本集團因一名並非有關食肆牌照所指明的牌照持有人經營酒樓業務而被認定為違反食物業規例第31(1)條，最高處罰為罰款50,000港元，且安排、准許或容受以該方式開展酒樓業務的人士須處以六個月監禁；倘屬持續違規，則可另處每天900港元的罰款。法院亦可頒禁令禁止使用該處所經營酒樓業務，或如違反禁令，則頒結業令關閉該營業場所。

本公司的香港法律顧問認為，有關酒樓並非由有關食肆牌照所指明的牌照持有人營運，因此本集團違反了食物業規例第31(1)條的規定。據本公司香港法律顧問告知，本集團因有關違規行為而遭到食環署懲罰或任何規管行動的可能性甚小，理由如下：

- (i) 自有關酒樓開始營業直至最後實際可行日期，食環署並無要求本集團變更食肆牌照的持有人或暫停或終止營業；
- (ii) 有關酒樓均一直由本集團在同一營業場所營運；
- (iii) 目前持有的有關酒樓的各普通食肆牌照均有效，並未屆滿及尚未以其他方式吊銷；
- (iv) 本集團過往取得及重續有關酒樓的普通食肆牌照並無遇到任何困難或遭拒簽；
- (v) 在年度重續過程及定期檢查中，本集團成員公司的普通食肆牌照持有人身份並無遭到食環署的質疑；及
- (vi) 於最後實際可行日期，有關酒樓的酒樓業務正由有關酒樓牌照所指明的牌照持有人經營，因而於完成將喜尚嘉喜宴會廳的普通食肆牌照由喜尚嘉喜轉讓予喜尚，並於二零一一年三月二十九日以喜尚的名義發出普通食肆牌照，以及於二零一一年一月一日將藍地季季紅的所有主要業務營運由誠嘉轉讓予天河後，本集團不再違反食物業規例第31(1)條的規定。

食環署知悉相關酒樓並非由上述指明牌照持有人營運。本集團已就其違反上述食物業規例會否遭受處罰向食環署作出口頭諮詢。根據食環署的回覆，董事認為在該等情況下本集團不會遭受處罰。

經考慮上述本公司香港法律顧問的意見，董事確認，有關酒樓的業務可於該等轉讓完成後繼續經營；及因過往違反食物業規例條文而被處以最高罰款的可能性甚微。

此外，由於有關董事及高級管理層當時並不知悉須根據水污染管制條例取得水污染管制牌照，故本集團任何酒樓在開始向特定水控制區域排放工商業污水前並未申請水污染管制牌照。自此，本集團有關董事及高級管理人員已就此接受本公司香港法律顧問提供的有關授牌規定的培訓。於二零一零年十二月，本集團提交水污染管制牌照的申請。於最後實際可行日期，本集團已為其各間酒樓取得有效的水污染管制牌照。

根據水污染管制條例第11(1)條，本集團如違反水污染管制條例第8(1)、8(2)、9(1)或9(2)條所訂禁止排放規定，對違規責任人最高可處以監禁六個月，而如屬初犯，則處以罰款200,000港元，如屬再犯，則處以罰款400,000港元，而如屬持續違規，則可另處每天罰款10,000港元。

本公司的香港法律顧問認為，根據水污染管制條例第11(1)條，本集團旗下酒樓在未取得有效的水污染管制牌照的情況下向特定水質管制區域排放工商業污水，違反了水污染管制條例第8(1)、8(2)、9(1)及9(2)條。據本公司香港法律顧問告知，本集團就上述違規行為遭受環保署懲罰或規管行動的可能性甚小，因為本集團尚未接獲有關環保署可能採取任何行動或可能處以罰款的任何通知，且環保署已批准本集團五間酒樓各自的水污染管制牌照申請。

環保署知悉本集團並無為其旗下上述酒樓取得水污染管制牌照。本集團已就其違反上述水污染管制條例會否受到處罰而向環保署作出口頭諮詢。根據環保署的回覆，董事認為本集團不會因本節所述的違反上述水污染管制條例而遭受處罰。

為確保本集團於未來符合有關許可證規定，本集團將僅於開業前遵守适用法例及規例下的所有規定後，方會開設新酒樓。本集團已就開設酒樓實施一套內部合規指引，範圍涵蓋監察其季季紅風味酒家旗下酒樓的牌照、批准、許可證及登記註冊事宜的申請及維護。本集團主席及各酒樓經理負責監督有關指引的執行情況，以確保於開設任何新酒樓前一直遵守所有規定。本集團將促使外部顧問編製必要文件，並於酒樓

預計開業日期前約兩個月向有關政府當局提交該等文件。屆時本公司將安排政府官員（其中包括食環署、屋宇署及消防署）進行實地視察，並取得頒發普通食肆牌照的同意書。該間新酒樓的擬定酒樓經理將於酒樓預計開業日期前三個月就取得酒牌作出相關申請。董事基於彼等取得相關牌照的過往經驗認為，申請相關牌照的時間乃屬充足。無論如何，本集團僅於取得所有必要牌照後，方會開設新酒樓。

有關本集團各酒樓的現有牌照及批准，本集團將存置一份表格，列出各項牌照及批准的有效期限，而董事則會每月審閱該列表，以確保所有牌照及批准均屬有效存續，且該等牌照能及時獲得續期。本集團有關董事及高級管理人員亦已接受本公司香港法律顧問提供的有關上述授牌及批准規定的培訓。

於食品製備過程中及酒樓營運中，本集團將產生及存放若干污水、廢油及垃圾。本集團除採取日常清潔程序外，亦於有需要時不時委聘外部清潔公司（均為獨立第三方）向本集團酒樓提供清潔服務，包括但不限於污水處理、排水設施清理及油罐清理服務。於截至二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，本集團就遵守其於法例下的環保責任而分別產生相關成本約22,600港元及57,200港元。本集團預期未來一年將產生相關合規成本約60,000港元。

黃先生及劉女士（均為控股股東）已承諾共同及個別對因於上市前本集團酒樓營運未取得上文所述一般食肆牌照、水污染管制牌照或酒牌（包括本集團透過一間並非相關酒樓牌照持有人的公司經營酒樓業務）而使本集團產生或蒙受的任何成本、費用、索償、債務、罰款、損失或損害向本集團作出彌償。

經考慮(i)本節所載的不合規事宜並未涉及欺詐行為；(ii)自有關事宜發生以來已採取補救措施，特別是本集團已作出必要安排及申請，以於上市前取得所需牌照；(iii)本集團已修訂並實施內部控制程序以確保本集團於日後符合本節所披露的有關牌照規定；(iv)本集團董事及有關高級管理人員已就此接受本公司香港法律顧問提供的有關牌照規定的培訓；(v)董事已承諾每年參與將由本公司香港法律顧問提供的與本集團業務

營運有關的法例及規例（包括創業板上市規則及公司條例）的培訓；及(vi)本招股章程已對有關不合規事宜作出披露，保薦人認為，不合規事宜並未引起對黃先生及劉女士所具備的與董事職位相稱的個性、經驗、誠信及能力存疑並認為董事可適當履行其董事職責。

基於上文所述，保薦人認為，根據創業板上市規則第5.01及5.02條，黃先生及劉女士均適合出任董事。

產品開發

本集團深明定期推出富有創意的菜餚，以吸引更多廣泛客戶基礎及提升經營業績的重要性。有見於此，本集團將應顧客不斷變化的口味及大眾意見，定期更新其菜單。在開發新菜式時，本集團各酒樓的主廚會考慮市場趨勢、季節性因素及經常光顧本集團酒樓的顧客的反饋意見。主廚亦根據季節及潮流而對現有菜餚作出更改，以迎合現代營養學。本集團酒樓的所有主廚於烹製中菜方面擁有豐富的經驗且充分了解本地口味及偏好，因此能創造切合顧客需要的菜餚。在推出任何新菜餚之前，黃先生及所有主廚會聚集在一起品嚐新菜餚及負責最終批准任何新菜餚、其食材及價格。

董事已考慮若干與香港及中國聲譽卓著的行業夥伴締結策略夥伴關係或作出合作安排的合作機會。例如，本集團可將其酒樓作為其中國合作夥伴在香港的分銷渠道，以供彼等銷售其產品，如預包裝食品及罐裝食品。本集團亦可利用其豐富的行業經驗及食品知識就產品開發或質素提供建議。本集團亦計劃於機會湧現時依憑該等合作夥伴於中國市場的關係及經驗在中國建立業務據點。近年來，隨著中國經濟穩定快速增長，當地居民的消費能力日益增強，而對優質中國食品及服務的要求亦遠勝從前。儘管董事並無任何於中國開展業務的經驗，但董事相信，本集團可依憑其品牌在香港的知名度而在中國開拓酒樓或其他食品相關業務。於最後實際可行日期，尚無就該等舉措制訂或確定任何具體計劃。

競爭

香港的酒樓行業競爭十分激烈，有許多中式酒樓提供不同類別的中菜及提供中式婚宴筵席服務及大型活動餐飲服務。不同的中式酒樓營運商鎖定消費能力及需求各異的不同顧客。此外，香港有眾多提供非中式菜餚（如亞洲菜式及國際菜式）的酒樓。

香港餐飲業亦呈分散及多样化特點。除新入行者須符合多個普通牌照規定外，進入餐飲業並無重大入行障礙。此行業競爭對手的規模、數目及實力各不相同，並無主導整個行業的大型餐飲公司。儘管餐飲業的不同分部有其各自的翹楚，但其個別市場佔有率隨分部不同而各異。因此，董事認為，一個分部內的營運者不能視為不同分部內另一營運者的直接競爭對手。

一般而言，餐飲業在（其中包括）食品質量、服務質量、價格、地點、就餐環境及聲譽方面進行競爭。本集團認為，本集團相對大多數競爭對手在當地中式酒樓市場佔據卓越的地位並能維持此地位，乃有賴以下優勢：

- 本集團高度重視提供予顧客的食品及服務的質量；
- 本集團保持傳統的中菜烹制方法及菜譜，並持續推出富有創意的菜餚；
- 本集團以具競爭力的價格提供優質食品；
- 本集團擁有提供上乘食品的卓著聲譽；
- 本集團為吸引目標顧客已採用酒樓網絡擴展策略；
- 本集團高級管理層經驗豐富；及
- 本集團為其員工提供全面及系統化的培訓。

保險

本集團就僱員的個人工傷及疾病投購僱員賠償責任險，就顧客針對疾病、受傷或個人財產損害提出的任何申索投購公眾責任保險，就因業務營運產生的損害責任投購商業一般責任保險，就營業場所金錢損失投購現金保單，同時亦購買火險、酒樓物業、廠房及設備保險，以及就營業額減少及生產成本增加而投購利潤損失保險。除此之外，本集團概無就本集團因爆發豬流感等食源性疾病而造成之任何損失投購特定保險。

董事認為，上述保險承保範圍充分，並符合香港一般商業慣例。

物業

自有物業

於最後實際可行日期，本集團並無擁有任何物業。

租賃物業

於最後實際可行日期，本集團租有以下香港物業分別用作酒樓物業、辦公室及倉庫。

酒樓

喜尚嘉喜宴會廳

於二零零六年七月及八月，喜尚嘉喜與科俊（由劉女士擁有18%權益）及一名獨立第三方訂立兩份租約，以將兩處位於香港新界元朗西菁街10號好順泰大廈1樓的物業（其總實用面積約為1,712平方米）用作喜尚嘉喜宴會廳的酒樓物業。該等租約將於二零一七年四月三十日屆滿。於二零一一年一月二十八日，喜尚嘉喜及喜尚與該等租約各自的業主訂立兩項替代契約，據此，喜尚嘉喜在各自租賃下的所有權利及義務被轉讓予喜尚。

藍地季季紅

於二零零九年八月，誠嘉向一名獨立第三方租用一處位於香港新界屯門藍地藍地大街6號的物業（其總實用面積約為114.83平方米），用作藍地季季紅的酒樓物業。該租約將於二零一一年六月三十日屆滿。於二零一一年一月一日，誠嘉及天河與業主就該項物業訂立一項更替契據，據此，誠嘉於該項租約餘下年期的權利及責任於同日被轉讓予天河。於二零一一年六月，天河與業主訂立一項租賃協議，以租賃同一物業，租期由二零一一年七月一日起至二零一三年六月三十日止，為期兩年。

於二零一一年六月，天河向一名獨立第三方租用位於香港新界屯門藍地藍地大街1號的一項物業（其總實用面積約為480.77平方米），作為藍地季季紅的酒樓物業。該租約年期將於二零一三年六月三十日屆滿。

沙田季季紅

於二零一零年一月，季季紅集團訂立一項租約，以將向御投資（本公司的一名關連人士）租賃一處位於香港新界沙田大涌橋道20-30號河畔花園地下及1樓33號舖的物業及一個有蓋泊車位（其總實用面積約為879.41平方米）用作沙田季季紅的酒樓物業。該租約的年期將於二零一四年十二月三十一日屆滿。

荃灣季季紅

於二零一零年五月，季季紅美食訂立一項租賃協議，以將向獨立第三方租賃一處位於香港新界荃灣青山公路185號荃勝大廈1樓（連同毗鄰的屋頂平台）及2樓的物業（該物業的總實用面積約為1,009.48平方米，該屋頂平台的面積約為21.46平方米）用作荃灣季季紅的酒樓物業。該租賃協議的年期將於二零一六年五月二日屆滿。

屯門季季紅

於二零零九年十二月，季季紅訂立一項租約，以將向獨立第三方租賃一處位於香港新界屯門屯利街1號華都花園2樓6號舖及4H號舖（亦稱作6、8S1、8T1、8U1及11號舖或稱作七號酒樓）的物業（該物業的總實用面積約為790.78平方米）用作屯門季季紅的酒樓物業。該租約的年期將於二零一三年八月十四日屆滿。

辦公室

於二零一一年五月，喜尚嘉喜訂立一項租賃協議，以將向兩名獨立第三方租賃一處位於香港新界元朗西菁街10號好順泰大廈地下46號舖的物業（該物業的實用面積約為54.07平方米）用作本集團的辦公室。該租賃協議的年期將於二零一三年九月十五日屆滿，可於屆滿時再續兩年。

倉庫

於二零零九年六月，其已就租賃一處位於香港新界屯門藍地丈量約份130號地段759RP號及764BRP號的物業作倉庫而與獨立第三方訂立租賃協議，該物業的總地盤面積約為955.96平方米。該租賃協議的年期將於二零一一年六月三十日屆滿。該租賃協議於屆滿後將不再續期。

上述所有租賃協議乃參照現行市場租金公平磋商釐定。

元朗辦公室所涉物業目前已予抵押。相關業主尚未獲承押人同意訂立該等租賃協議。在取得所需承押人同意書前存在風險，即租賃協議將不會對承押人具有約束力，且倘業主在抵押時出現違規，則承押人可能行使其權利根據抵押條款收回物業。本集團正聯絡業主以取得相關承押人的同意。倘本集團須搬遷其辦公室，估計本集團將能以搬遷成本約580,000港元搬遷至合理距離的替代物業。預期搬遷不會產生收益損失。與搬遷有關的風險詳情，請參閱本招股章程「風險因素」一節。

於往績記錄期間，本集團向獨立第三方租賃一間位於元朗已被抵押的倉庫。業主並未就訂立有關租賃協議取得承押人同意。該租賃協議已於二零一一年三月七日終止。

本集團已就位於屯門的倉庫與業主（獨立第三方）訂立租賃協議，業主乃根據原始租約出租土地。經業主同意，本集團自二零零九年年中起已將部份倉庫分租予獨立第三方。業主未能就訂立上述租賃協議及授權本集團向獨立第三方轉租部份倉庫取得登記擁有人同意。於二零一一年六月三十日租賃協議屆滿後，本集團將不再租用屯門倉庫。

黃先生及劉女士（均為控股股東）已向本集團承諾，彼等將按共同及個別基準對本集團因未能取得上述承押人同意而產生或蒙受的任何成本、費用、索償、債務、處罰、損失或損害作出彌償。

除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，本集團在所有重大方面一直遵照與其租賃物業有關的所有適用法律。

有關本集團物業權益的其他詳情，請參閱由獨立估值師豐盛評估有限公司所編製載於本招股章程附錄三的估值報告。

知識產權

「季季紅」商標乃於香港註冊為第43類項下的商標，已於二零一零年十一月十日由劉女士出讓及轉讓予GR Holdings。於最後實際可行日期，本集團於香港擁有四項註冊商標的所有權，並正使用或擬使用該等商標。

第29、30及43類項下的商標「」及「又一餐」、第29及30類項下的商標「季季紅」、第29及43類項下的商標「蝦禾米乳香豬」及「有米豬」及第43類項下的商標「」已分別於二零一零年十一月至二零一一年三月期間向香港商標註冊處申請註冊。截至最後實際可行日期，所有該等申請仍在辦理當中。

截至最後實際可行日期，本集團尚未因侵犯任何商標權而收到任何申索，亦不知悉有與侵權有關的任何未決申索或面臨任何申索威脅。董事並不知悉任何可能阻礙本集團於香港註冊上述商標的法律障礙。

本集團已註冊 www.gayety.com.hk 及 www.redseasons.com.hk 兩個域名。

有關本集團知識產權的其他資料載於本招股章程附錄五「有關本公司業務的其他資料」一段「本公司知識產權」分段。

於往績記錄期間，本集團並無任何針對本集團的未決或面臨威脅的申索，本集團亦無就本集團或第三方擁有的知識產權受到侵權而針對第三方提出任何申索。

法律程序 – 本集團

本公司已確認，於最後實際可行日期，概無董事認為其結果可能會個別或整體將對本集團業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的未決或面臨威脅的訴訟或其他法律程序，本集團各成員公司亦無涉及董事認為其結果可能會個別或整體對本集團的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟或其他法律程序。此外，於往績記錄期間及最後實際可行日期，本集團於一般僱傭或業務營運過程中並無產生任何未決或面臨威脅的重大訴訟。

法律程序 – 董事

黃先生

黃先生曾牽涉一項法律訴訟，內容有關彼經營的一個養豬場（「養豬場」）曾向該項訴訟的原告（「原告」）訂購飼料。於一九九七年或前後，黃先生與獨立第三方訂立口頭協議轉讓養豬場業務。於一九九八年或前後，黃先生與該獨立第三方進一步訂立書面協議，訂明該獨立第三方須對養豬場的盈虧負責。此後，黃先生不再擁有該養豬場的所有權，並不再參與養豬場的營運。

於二零零二年，原告提起訴訟，向黃先生索取一九九七年至一九九九年向養豬場銷售及交付貨品的未支付款項。黃先生答辯稱彼已妥為支付養豬場所訂購飼料的所有款項，且彼自一九九八年或前後所有權發生上述變動後已不再參與養豬場的營運。

該案件於二零零三年以雙方同意之方式作出判令，據此，黃先生將一次性全額向原告支付為數240,000港元的款項，而上述法律訴訟將暫緩聆訊，以待執行判令。由於黃先生認為應由獨立第三方而非其本人負責支付上述養豬場所有權變更後的未支付款項，故黃先生並未支付前述240,000港元款項。因此，本公司香港法律顧問認為上述同意令受原告可能提出的任何執程序規限。於最後實際可行日期，自上述同意令日期起已逾期七年，而原告並未採取任何行動對彼執行法院判令。根據以上所述，黃先生認為，該事件實際上已獲解決。

經考慮(i)保薦人並無有關上述訴訟的資料表明存在任何不誠實行為，可引致對黃先生的誠信存疑或將會影響黃先生對股東履行誠信責任及其才能審慎勤勉行事的能力；(ii)於最後實際可行日期，自上述同意令日期起已逾期七年，而原告並未採取任何行動對黃先生執行該法院判令；(iii)鑑於時效已過，黃先生認為該事件已告解決乃屬合理；及(iv)所涉金額不屬重大，保薦人認為該項訴訟並未引致對黃先生所具備的與董事職位相稱的資質、經驗、誠信及能力存疑，並認為根據創業板上市規則第5.01及5.02條，黃先生適合出任董事。

劉女士

於二零零九年十二月或前後，作為向一位酒樓東主購買酒樓交易的一部份，季季紅投資有限公司（「**季季紅投資**」）（一間由劉女士私人擁有50%權益的公司，且劉女士為其董事）與業主（即該酒樓東主經營其酒樓業務所處物業的擁有人）就接納相關租約的更替協議進行磋商。為表誠意，季季紅投資促請劉女士開具兩張金額分別為300,000港元及270,000港元、分別以酒樓東主及業主為受益人的個人支票。季季紅投資已透過代理人將兩張支票連同經季季紅投資修訂的租賃確認書（「**確認書**」）草擬本及買賣協議（「**買賣協議**」）草擬本寄予酒樓東主及業主（統稱「**還盤**」）。

於經修訂確認書及買賣協議簽訂前，代理人於磋商過程中知會季季紅投資，酒樓東主並不持有一般食肆牌照，並因此即刻透過代理人撤銷還盤。劉女士亦採取行動終止支付兩張個人支票。

於二零一零年四月或前後，酒樓東主於地區法院(i)對季季紅投資就金額為300,000港元的支票及損壞；及(ii)對劉女士就金額為300,000港元的支票提起法律訴訟。於同時或其前後，業主亦於地區法院(i)對季季紅投資就金額為270,000港元的支票及損壞；及(ii)對劉女士就金額為270,000港元的支票提起法律訴訟。該等法律訴訟各自的被告及原告已分別提交抗辯及回覆。董事確認，於最後實際可行日期，酒樓東主或業主均未繼續提出法律訴訟。

本公司香港法律顧問認為，在無任何新抗辯證據的情況下，倘代理人提供證據證明季季紅投資撤銷還盤早於酒樓東主及業主所作接納，則季季紅投資可能勝訴。

季季紅投資並非隸屬本集團，故相關法律訴訟對本集團不會有任何不利影響。即使季季紅投資敗訴，劉女士的個人責任僅限於個人支票金額（即570,000港元）。此外，彼有權在支付款項予酒樓東主及業主後採取法律行動要求季季紅投資補償上述款項570,000港元。

經考慮(i)上述訴訟的原告於被告提交其抗辯後，自二零一零年七月起並無採取進一步行動，因而保薦人認為，並無因爭議案件而對劉女士擔任董事的能力或誠信產生質疑的理據；(ii)保薦人並無有關上述訴訟的資料表明存在任何不誠實行為，因而引致對劉女士的誠信存疑或將會影響劉女士對股東履行誠信責任及以其才能審慎勤勉行事的能力；(iii)對劉女士所提起的上述訴訟的背景；(iv)酒樓東主或業主並無進一步提起有關訴訟的事實；(v)於該項法律訴訟中，並無針對劉女士的法院判令或判決；(vi)本公司香港法律顧問認為倘上文所提及的代理人提供證據證明季季紅投資撤銷還盤早於酒樓東主及業主所作接納，則季季紅投資在無任何新抗辯證據的情況下可能會勝訴；及(vii)糾紛所涉金額不屬重大，保薦人認為上述訴訟並未引致對劉女士所具備的與董事職位相稱的資質、經驗、誠信及能力存疑，並認為根據創業板上市規則第5.01及5.02條，劉女士適合出任董事。

未遵守公司條例

喜尚嘉喜於二零零六年八月八日註冊成立，並於二零零七年二月七日就喜尚嘉喜宴會廳取得暫准一般食肆牌照。於二零零七年二月七日至二零一一年三月二十八日期間，喜尚嘉喜為喜尚嘉喜宴會廳（正式／暫准）一般酒樓牌照的持有者，惟並無實際營運。本公司已分別編製喜尚嘉喜及喜尚於喜尚嘉喜註冊成立日期至二零零七年十二月三十一日期間及截至二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度各年的一系列合併賬目。本公司並無編製喜尚嘉喜於上述各年度／期間的獨立賬目（「喜尚嘉喜賬目」）。

於二零零六年九月三十日（即Queenmax收購天河60%權益當日）直至二零一一年一月一日（即藍地季季紅的所有業務營運轉讓予誠嘉當日）止期間，天河為藍地季季紅一般酒樓牌照的持有者，惟並無實際營運。本公司已編製天河截至二零零六年、二零零七年、二零零八年及二零零九年三月三十一日止年度各年的賬目（統稱「天河賬目」）但未於天河股東週年大會上呈示，且本公司並無編製天河於二零零九年四月一日至二零零九年十二月三十一日期間的賬目（「二零零九年天河賬目」）。

就喜尚賬目而言，其註冊成立日期至二零零七年十二月三十一日期間的賬目（「二零零七年喜尚賬目」）已於二零零九年七月二十七日由喜尚唯一股東以書面決議案方式代替舉行股東週年大會批准（「二零零九年喜尚決議案」），其截至二零零九年十二月三十一日止年度的賬目（「二零零九年喜尚賬目」）經已編製，惟並無於喜尚股東週年大會上呈示。

就季季紅賬目而言，本公司並無編製其截至二零零九年十二月三十一日止期間的賬目（「季季紅賬目」）。

基於以上原因，喜尚嘉喜於二零零八年、二零零九年及二零一零年，天河於二零零六年、二零零七年、二零零八年、二零零九年及二零一零年，喜尚於二零零八年及二零一零年以及季季紅於二零一一年概無舉行有效股東週年大會。

於二零一零年，本公司就上市事宜委聘羅兵咸永道會計師事務所為本公司的申報會計師，其注意到喜尚嘉喜賬目、天河賬目、二零零九年天河賬目、二零零七年喜尚賬目、二零零九年喜尚賬目及季季紅賬目（統稱「該等賬目」）並未根據公司條例的規定予以呈示／編製。本公司就此作出回應：

- (i) 喜尚嘉喜賬目經已編製並已於二零一一年三月三十一日由喜尚嘉喜唯一股東以書面決議案（「喜尚嘉喜決議案」）方式批准；

- (ii) 天河賬目已於二零一一年三月三十一日由天河全體股東以書面決議案（「天河決議案」）方式批准；
- (iii) 二零零九年天河賬目經已編製並以天河決議案方式獲得批准；
- (iv) 二零零九年喜尚賬目已於二零一一年三月三十一日由喜尚唯一股東以書面決議案（「二零一一年喜尚決議案」）方式批准；及
- (v) 季季紅賬目已於二零一一年五月三十一日由季季紅全體股東以書面決議案方式編製及批准。

喜尚嘉喜、天河、喜尚及季季紅已各自於二零一一年四月六日向高等法院原訟法庭申請延期呈交根據公司條例第122條須於相關公司舉行股東大會之前提交的該等賬目，以及董事將相關公司股東的有關書面決議案視為公司條例第111條所規定的股東週年大會。於二零一一年四月十九日，高等法院原訟法庭作出裁決，據此：

喜尚嘉喜

- (i) 喜尚嘉喜決議案被視為喜尚嘉喜於二零零八年、二零零九年及二零一零年的股東週年大會決議案；
- (ii) 喜尚嘉喜賬目的呈交期限已延長至二零一一年三月三十一日；

天河

- (i) 天河決議案被視為天河於二零零六年、二零零七年、二零零八年、二零零九年及二零一零年的股東週年大會決議案；
- (ii) 天河賬目及二零零九年天河賬目的呈交期限已延長至二零一一年三月三十一日；

喜尚

- (i) 二零零九年喜尚決議案被視為喜尚於二零零八年及二零零九年的股東週年大會決議案；
- (ii) 二零一一年喜尚決議案被視為喜尚於二零一零年的股東週年大會決議案；
- (iii) 二零零七年喜尚賬目的呈交期限已延長至二零零九年七月二十七日；
- (iv) 二零零九年喜尚賬目的呈交期限已延長至二零一一年三月三十一日；

季季紅

- (i) 將於二零一一年五月三十一日或之前通過以批准季季紅賬目的決議案被視為本公司於二零一一年的股東週年大會決議案；
- (ii) 季季紅賬目的呈交期限已延長至二零一一年五月三十一日。

於發出法庭判決並於延長期限內呈交相關賬目後，喜尚嘉喜、天河、喜尚及季季紅將不再違反公司條例第111條及第122條。有關批准季季紅賬目的決議案已於二零一一年五月三十一日獲通過。

發生上述違反公司條例事項的原因載列如下：

喜尚嘉喜、天河及喜尚

喜尚嘉喜、天河及喜尚當時各自的董事依賴會計師事務所及提供秘書服務的公司處理相關公司的具體會計及秘書事務。該等會計師及秘書服務供應商從未向相關公司告知公司條例第111條及第112條的法定要求。該等董事當時並無理由質疑會計師及秘書服務供應商的專業能力。由於依賴專業意見及服務，故疏於遵守公司條例第111條及第112條純屬無心之失。基於該等原因，故誠如上文所述，未遵守公司條例第111條及第112條。

季季紅

季季紅當時董事認為只有公司須在香港納稅時方須編製賬目。截至二零一一年三月初，季季紅並未自稅務局收到納稅申報表。在此情況下，相關董事並無意識到須編製及於公司舉行股東週年大會前呈交賬目。因此，當時並無委聘會計師事務所編製賬目。疏於遵守公司條例第111條及第112條純屬無心之失。基於該等原因，故誠如上文所述，未能遵守公司條例第111條及第112條。

就未遵守公司條例第111條而言，最高處罰為處以罰款50,000港元，公司及違規公司的每名高級職員須對此負責。就未遵守公司條例第122條而言，最高處罰為未能採取一切合理措施遵守該條款的公司董事將被處以罰款300,000港元及被判監禁12個月。

據本公司香港法律顧問告知，由於法庭已接納就相關申請寬免所提交的證據並據以作出裁決，故本集團因上述違反公司條例第111條及第122條的行為而受到處罰的可能性甚小。

黃先生及劉女士（均為控股股東）已承諾，彼等將共同及個別對因於上市前本集團任何成員公司因或就違反公司條例的任何行為而令本集團產生或蒙受的任何成本、費用、申索、債務、處罰、虧損或損失向本集團作出彌償。

鑑於法庭所作出的裁決及控股股東已作出上述彌償保證，有關不合規事宜對本集團營運及財務狀況的潛在影響甚微。

根據本公司提供的資料，除上文及本節「牌照及批准」一段「合規事宜」分段所披露者外，本公司香港法律顧問認為，本集團於往績記錄期間在所有重大方面均一直遵守適用法律及法規，並已就其業務營運取得所有必要的牌照、許可證及批文。