




概 覽

根據Frost & Sullivan報告，按二零一一年的收益及座位數目計算，我們是高踞香港領導地位的連鎖茶餐廳東主及營辦商。於最後可行日期，我們以 翠華餐廳「翠華」品牌擁有及經營全部26家餐廳⁽¹⁾，包括香港21家、中國四家及澳門一家餐廳。我們的餐廳為顧客提供別具特色的正宗港式餐點，在傳統粵菜中融合東西方美食元素。用膳環境輕鬆愜意，服務殷勤。我們致力為顧客提供物超所值、安全且優質的食品。在核心股東控制下經過逾23年經營，我們相信我們已成功將 翠華餐廳「翠華」打造成代表美味優質且安全新鮮的茶餐廳食品的品牌。我們曾獲(i)「中國飯店業年會組委會」頒發「2011–2012年度中國十大馳名餐飲連鎖品牌」及(ii)於二零零九年獲「中華海外企業信譽協會」頒發「全國消費者最喜愛《香港名牌》—永久性榮譽金獎單位」殊榮。在香港的超卓成績基礎上，我們在二零零九年開始進軍內地市場。


根據Frost & Sullivan報告，茶餐廳(或稱港式餐廳)是香港極具代表性的飲食文化。茶餐廳的出現與香港的歷史及發展息息相關。第二次世界大戰之後，西方飲食文化對香港市民帶來重大影響。雖然港人對西餐菜式耳熟能詳，但價錢卻非普羅大眾負擔得起。冰室(即茶餐廳的前身)便應運而生，以香港普羅大眾能夠負擔的價格供應富西菜風味的菜式。經數十年發展，冰室逐漸演變成茶餐廳，現已成為具有地道風味的正宗香港飲食文化，將傳統粵菜口味融合西方和亞洲元素。

我們認為我們旗下的 翠華餐廳「翠華」餐廳以供應茶餐廳菜式馳名。為保茶餐廳神緒，我們將其他地區風味和國際元素添加到菜單中，開發新餐點，並根據顧客反映的意見因應他們不時轉變的口味和地區性的飲食喜好、轉變中的食品和營養潮流改良現有餐點。我們相信，我們不斷求變的作風正好是瞬息萬變的香港社會的寫照，但我們的核心目標始終如一，就是為顧客提供美味、安全、新鮮且保持高品質的菜餚。我們品牌的核心價值在於提供優質食品。為實現此目標，我們搜羅最上乘的食材烹製菜餚，並推行統一的運作流程和品質監控制度，以確保餐點維持一貫水準。我們相信，對餐點健康、質量和安全的堅持，加上持續改良菜單，以及為顧客提供結合愜意環境和殷勤服務的用膳體驗，定能不斷提高我們的品牌知名度及顧客對我們的支持，顧客基礎亦將不斷擴大。

我們計劃以軸輻式策略在中國拓展新市場。基於這策略，我們準備首先在新城市或目標地區的主要商業地段或高人流地點開設旗艦餐廳，以便創造品牌知名度和建立顧客基礎。在充份建立顧客基礎及開設一定數目的旗艦餐廳後，我們便會設立中央廚房作為「軸心」，以集中統一食品製備、採購及物流職能，發揮更大的規模經濟效益及維持食品質素始終如一。我們運用這些中央職能，支援旗艦餐廳以及鄰近地區新增餐

⁽¹⁾ 包括由共同控制實體在香港擁有的一家餐廳及在澳門擁有的一家餐廳。

廳(即「輪輻」)。我們相信，軸輻式策略可為我們提供平台，在有系統且高效地在開設新餐廳的同時，保持一貫品質，取得秩序井然的增長。



憑藉  翠華餐廳「翠華」品牌的成功，我們目前在香港國際機場以副線品牌「翠華 EATery」經營一家快餐店，藉此爭取在旅客間的曝光率。我們於二零一一年十二月嘗試以新副線品牌「翠華 Concept」在香港開設一間餐廳。該餐廳供應的菜式均選自我們的主菜單，面積較翠華餐廳小。「翠華 Concept」的目標顧客是較年青一輩，選址則為並未開設較大型翠華餐廳的地區，如購物商場及多個住宅區。

我們的收益⁽¹⁾從截至二零一零年三月三十一日止年度的440,000,000港元，增至截至二零一一年三月三十一日止年度的598,000,000港元，增幅為35.9%，並從截至二零一一年三月三十一日止年度的598,000,000港元增至截至二零一二年三月三十一日止年度的762,800,000港元，增幅為27.5%，並從截至二零一一年六月三十日止三個月的167,300,000港元增至截至二零一二年六月三十日止三個月的223,600,000港元，增幅為33.7%。本公司擁有人應佔年度溢利從截至二零一零年三月三十一日止年度的53,800,000港元增至截至二零一一年三月三十一日止年度的64,900,000港元，增幅為20.6%，並從截至二零一一年三月三十一日止年度的64,900,000港元增至截至二零一二年三月三十一日止年度的103,900,000港元，增幅為60.1%，並從截至二零一一年六月三十日止三個月的19,100,000港元增至截至二零一二年六月三十日止三個月的24,000,000港元，增幅為25.2%。

競爭優勢

我們相信，本公司憑藉以下關鍵優勢從競爭對手中脫穎而出，令我們處於有利位置日後取得重大增長。

具代表性的尊尚品牌地位

我們擁有及經營的「翠華」品牌是極具代表性的茶餐廳品牌。在核心股東控制下經營逾23年，我們相信我們已成為茶餐廳的表表者。我們相信我們已成功將  翠華餐廳「翠華」打造成代表美味優質且安全新鮮的茶餐廳菜餚的品牌，以中高端市場為目標。我們相信，我們的  翠華餐廳「翠華」品牌及其在茶餐廳行業的重要地位，是我們的餐點和服務於競爭對手中脫穎而出的關鍵。我們的品牌建基於我們堅持為顧客提供優質食品，以及有能力不斷推出創新菜色，為顧客帶來心目中的茶餐廳風味。我們認為，我們的品牌優勢部分在於綜合多個業務功能和流程的可擴展高效營運基礎設施，涵蓋食材採購、食品製備、產品開發、用膳環境和服務、品質監控，以及市場推廣及宣傳。經過多翻努力，我們獲(i)中國飯店業年會組委會頒發「2011–2012年度中國十大馳名餐飲連鎖品牌」和(ii)於二零零九年獲中華海外企業信譽協會頒發「全國消費者最喜愛《香港

⁽¹⁾ 不包括我們分佔共同控制實體擁有的兩家餐廳的業績。

名牌》— 永久性榮譽金獎單位」殊榮。我們相信，我們強大的品牌有助增強我們與供應商、業主和其他服務供應商議價的能力，從而提高我們的成本效益。

穩踞香港市場領先地位，並具備優厚擴張潛力

我們的市場領先地位使我們在現有和新地域市場具備優厚擴張潛力。

根據Frost & Sullivan報告，香港茶餐廳行業的銷售值從二零零七年約171億港元上升至二零一一年約227億港元，複合年增長率約為7.3%，主要由於消費者消費能力提高、外出用膳次數增多及訪港遊客人數增加。香港茶餐廳市場高度分散，二零一一年非連鎖餐廳佔市場份額約89.0%。根據Frost & Sullivan報告，我們是香港最具規模(按二零一一年收入及座位數目計算)的連鎖茶餐廳，相信整體增長趨勢及香港市場的分散性質為我們提供機會擴大在香港的市場佔有率。

我們相信，中國內地的茶餐廳行業尚處於萌芽階段，正好為我們提供龐大增長潛力。根據Frost & Sullivan報告，中國的茶餐廳市場的銷售值從二零零七年約人民幣91億元增加至二零一一年約人民幣248億元，複合年增長率約為28.6%，主要由於消費者消費能力提高、外出用膳次數增加及中國的都市化速度加快。中國茶餐廳市場的分散程度雖不及香港，但根據Frost & Sullivan報告，於二零一一年非連鎖餐廳仍佔據當地茶餐廳市場約71.4%，意味中國的茶餐廳市場為連鎖餐廳提供大量發展機會。環顧中國內地市場，並無任何競爭對手有能力建立具代表性的茶餐廳品牌堪與我們比擬。我們認為，我們在香港所奠定實力雄厚而廣受認可的品牌及市場領導地位，以及行之有效的業務模式令我們得以拓展至迅速增長的中國茶餐廳市場。

優質餐點及創新產品開發

我們認為，我們的成就建基於向顧客提供美味、安全和新鮮且始終保持高品質的茶餐廳餐點的理念。借助中央廚房，我們致力確保不同地區的所有餐廳供應的食品品質和份量一致及安全。為確保餐點的上乘品質，我們堅持向經嚴格挑選的供應商採購優質食材。例如，我們的魚蛋採用多種特選魚類烹製而成，同時我們也使用海鹽來準備若干菜式。若干食材(如凍肉)乃購自進口商，而進口商則自歐洲及美國等我們認為品質較佳及安全標準較高的海外國家輸入有關食材。作為供應商品質監控部分程序，食材必須符合若干指定標準。我們針對中高端茶餐廳市場，我們相信能夠在定價上取得優勢。招牌菜成為我們的優質美食代表，建立向顧客提供結合優質食品及迎合大眾口味的物超所值形象。我們相信，這些招牌菜有助我們在芸芸競爭對手中別樹一幟、吸引顧客光顧，並提高餐廳銷售額。

我們相信，作為香港具代表性的茶餐廳品牌，我們往往能在創出最新及最富創意的茶餐廳菜式上帶領潮流。雖然我們的餐單上以傳統茶餐廳菜式為主，但我們以能瞭解顧客不斷轉變的口味及喜好以及有能力開發創新產品而自豪。我們不斷尋求將本身的菜式融合其他地方風味及國際元素，發展新菜式及改良現有菜式。我們秉承二十多年來在控股股東控制下孕育出來的傳統，以為顧客提供富時代氣息的國際美食薈萃為己任，能迎合顧客不斷轉變的口味、食物及營養潮流的轉變及顧客反映的意見。透過我們的現代化資訊科技系統，我們得以收集並分析有關顧客點菜的資料，從而針對顧客口味或需求改變，作出迅速回應。例如，為順應注重健康的現代餐飲趨勢，我們發展出多款採用有機食材烹調的健康菜式，並減少使用食用油和調味料，務求保存食物的天然營養和鮮味。為迎合不同地區的口味，我們在香港以外餐廳的菜單中大部分為香港翠華餐廳的餐點，而其餘則是針對當地顧客需求和口味而就地取材的餐點。新餐點的成功正好反映出我們的積極、有系統及需求主導產品開發程序的努力。

我們相信，我們不斷改良及開發新菜式的驅動力及能力，令我們從芸芸茶餐廳中別樹一幟。由於我們確保餐單內的菜式均為迎合中高端市場口味及要求的高品質高價值菜式，故得以在同儕間保持領先地位及始終維持一定毛利率⁽¹⁾。

高效統一的業務營運

我們相信，我們的高效統一業務營運令我們獲得最大利潤、達致規模經濟效益並建立可擴展業務模式，可從我們迄今所取得的增長中反映出來。我們的高效統一業務營運主要包括以下層面：

- **共用餐桌安排。**雖然我們旗下餐廳為顧客提供全面奉客的用膳環境，但在我們的共用餐桌安排下，顧客須與其他顧客共用餐桌，此安排可盡量減低餐桌閑置座位的數目，尤其在每日的繁忙時段。
- **全日24小時營業。**我們的餐廳全日供應食物。我們的餐廳提供早餐（一般為上午7時至11時）、午餐（一般為上午11時至下午2時30分）、下午茶餐（一般為下午2時30分至6時）及晚餐（一般為下午6時至午夜12時）。此外，其中八家餐廳⁽²⁾全日24小時營業，並提供宵夜（午夜12時至上午7時）。我們能滿足顧客全日的用膳需要，故令旗下餐廳得以賺取最高收入。就我們旗下全線餐廳⁽³⁾而言，截

⁽¹⁾ 毛利率的計算方法是將毛利除收益。毛利相等於收益減已售存貨成本。

⁽²⁾ 包括由我們的其中一家共同控制實體在澳門擁有的一家餐廳。

⁽³⁾ 不包括由共同控制實體在香港擁有的一家餐廳及在澳門擁有的一家餐廳。

業 務

至二零一二年三月三十一日止年度可資比較餐廳的平均每日收益為**124,000**港元⁽¹⁾，而截至二零一二年三月三十一日止年度可資比較餐廳的每日每桌平均賬單數目約為**25**張。

- **外賣和速遞服務。**透過提供外賣和速遞服務，我們充分利用烹飪設施和餐廳場所。外賣和速遞服務讓我們能以最低額外成本提高現有餐廳經營的收入。
- **中央廚房。**使用中央廚房有助我們確保食品質量一致及將食物適時速遞至不同地點，以更有效管理我們的庫存，透過發揮更大規模經濟效益提高效率，如中央廚房的廚師分工，減低對餐廳廚房員工的依賴，善用食材和其他耗材。此外，使用中央廚房可增加餐廳的用膳空間，從而提高收益。我們認為，我們將一般用於快餐店的中央廚房概念成功應用在全面奉客的茶餐廳。
- **集中採購。**我們所有食材、原材料及中央廚房和餐廳所需的其他庫存都是經中央採購部購買。我們認為，集中採購加強我們在進行大量採購時跟供應商議價的能力，並減低庫存成本。
- **食品製備流程。**我們就菜單上的餐點設定標準食譜和製備流程。我們的食品製備流程各步驟高度統一，有助加強食品安全並確保不同地區食品品質一致。
- **餐廳經營職能。**我們為餐廳各項主要營運職能制定標準營運程序，包括食品攤檔員工、侍應、收銀員、部長、廚師、餐廳經理及清潔員工，上述營運步驟秉承我們在核心股東控制下二十多年來在業內累積的經驗並作出更新。透過向屬下餐廳員工提供正規而有系統的培訓課程，確保全面實施有關營運程序。
- **資訊科技。**我們採用現代資訊科技系統將餐廳管理加以標準化及統一。我們的侍應使用電子手賬為顧客落單，減少出錯並節省時間，因訂單乃透過資訊科技系統直接發送到廚房處理，而侍應在初次記錄訂單後，即毋須將訂單重新輸入另一套系統。我們的管理層密切監測並分析餐廳的電腦化銷售點系統所掌握的消費者消費數據。

⁽¹⁾ 截至二零一二年三月三十一日止年度每家可資比較餐廳的每日平均收益相等於可資比較餐廳於該年度的銷售額除該年度的可資比較餐廳數目，再除365日。我們就可資比較餐廳基礎所下定義為於各段比較期間均一直處於營業狀況的餐廳。舉例而言，截至二零一一年及二零一二年三月三十一日止年度的可資比較餐廳為於截至二零一一年三月三十一日止年度及截至二零一二年三月三十一日止年度均一直處於營業狀況的餐廳。

近年來，我們在開發、推行和改進此業務模式方面分配大量資源。經作出多翻努力後，我們相信，我們目前的管理系統為我們的未來增長提供穩健平台，使我們能夠有系統而高效地在新市場沿用現有業務模式及開設新店，同時保持一貫質量。

餐廳經營者經驗豐富及管理隊伍幹勁十足

李先生連同何先生、張汝桃先生、張汝彪先生及張偉強先生於一九八九年接管第一家翠華餐廳。李先生在經營餐廳各個環節(尤其是經營茶餐廳)方面累積超過四十年豐富實戰經驗。李先生一直致力追求提供美味新鮮的茶餐廳食品。我們相信，自一九八九年以來，我們已成功建立一個與時並進的品牌，經歷香港多個經濟週期和艱難時刻，截至最後可行日期，我們已成為一個由**26**家翠華餐廳⁽¹⁾組成的連鎖集團。

我們已建立一支幹勁十足、在各自領域具豐富經驗的資深專業管理隊伍。我們的高層管理隊伍由行政總裁駱國安先生帶領，他在企業、策略及商業管理方面具備十年經驗。駱先生現任香港餐飲聯業協會會長。專責本集團日常營運的集團總經理李楸夏女士在業務營運和管理方面累積十年經驗。負責本集團財務事宜的財務總監楊東先生在核數、綜合會計及財務管理方面累積逾十年經驗。我們的管理隊伍根據現代企業管理原則，在開發及推行我們的統一運作模式連串措施中發揮關鍵作用。在我們的中國業務方面，我們的管理隊伍成員包括從中國招聘的專材，他們在中國餐飲行業的經驗豐富。因此，我們將受惠於中國管理隊伍成員的遠見和經驗。

我們認為，我們的高級管理隊伍的遠見、行業知識和經驗、管理能力以及凝聚力將繼續協助我們在日後持續增長。

業務策略

我們的目標是成為大中華地區的領先連鎖茶餐廳東主及營辦商。我們意欲就此推行以下策略：

憑藉我們的軸輻式策略於中國不斷擴張

根據Frost & Sullivan報告，我們作為香港享有領導地位的連鎖茶餐廳(按我們於二零一一年的收益及座位數目計算)東主及營辦商，擬憑藉本身的軸輻式策略在中國若干富庶地區不斷擴展。我們就中國每個新地區所採取的策略是首先在人口稠密、人流高的地點開設一間或多間大型旗艦餐廳，以打響品牌知名度。我們在充份建立顧客基礎後，將設立中央廚房作為區內所有餐廳(即「輪輻」)的「軸心」，以集中統一採購、食品製備和物流職能。我們目前的計劃是在長三角、華南和華中地區繼續發展和推行這

⁽¹⁾ 包括共同控制實體在香港擁有的一家餐廳及在澳門擁有的一家餐廳。

種業務模式。我們計劃於截至二零一三年三月三十一日止年度在中國開設約五家新翠華餐廳(包括截至最後可行日期已於該財政年度內開業的兩家餐廳)，並在截至二零一四年及二零一五年三月三十一日止兩個年度各年在中國分別開設約八家及十一家新翠華餐廳。

- **長三角地區(以上海為主)**。於最後可行日期，我們在上海經營三家旗艦餐廳，每家餐廳的面積超過7,000平方呎。我們預期在上海開始建設第一個中央廚房，將於截至二零一四年三月三十一日止年度投產。我們預計，在這個位於上海的中央廚房全速運營下，可支援方圓約200公里或車程在兩小時內的約40家餐廳。設立這個中央廚房作為我們在上海的策略軸心後，我們預計在截至二零一三年三月三十一日止年度在長三角地區增設三家餐廳，並在截至二零一四年及二零一五年三月三十一日止兩個年度各年在長三角地區分別開設約五家餐廳。
- **華南地區(以深圳及廣州為主)**。我們預計在截至二零一四年及二零一五年三月三十一日止兩個年度各年在華南地區分別開設兩家及五家餐廳，主要集中在深圳及廣州。我們預計將開始在華南地區建設首個中央廚房，將於截至二零一五年三月三十一日止年度投產。預計該中央廚房將設於深圳或廣州或鄰近地區。我們預計這個設於華南地區的中央廚房在全速生產下，可支援方圓約200公里或車程在兩小時內的約20家餐廳。
- **華中地區(武漢)**。我們在二零一二年五月在武漢開設一家旗艦餐廳，目前預期於截至二零一四年及二零一五年三月三十一日止兩個年度各年分別在華中地區增設一間新餐廳。

預期我們於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度各年就在中國擴展網絡所需總計劃資本開支分別為45,000,000港元、127,000,000港元及159,000,000港元。截至二零一二年六月三十日止三個月，就在中國擴展網絡的資本開支總額為3,200,000港元。由二零一二年七月一日至最後可行日期，我們就在中國擴展網絡所需資本開支為14,300,000港元。

透過多元化銷售渠道提升香港的市場佔有率及擴闊顧客基礎

我們計劃提升香港的市場佔有率及擴闊顧客基礎。我們相信，由於我們旗下餐廳的擴展空間因擴展翠華品牌餐廳及擴展速遞和到會服務而提高，令我們只須略為增加投資便可擴闊顧客接觸面及提高銷售額。

翠華餐廳

我們預期在截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度分別在香港開設五家(包括截至最後可行日期已於該財政年度內開業的兩家餐廳)、四家及四家新翠華餐廳。

我們計劃在香港開設第二個中央廚房，預料可支援最多50間增設的翠華餐廳，服務範圍在方圓約200公里或車程兩小時內的地區。預期第二個中央廚房佔地30,000至

40,000平方呎，內有可儲存食材及製成品的倉庫，可望於截至二零一四年三月三十一日止年度投入運作。

速遞

我們發現香港茶餐廳的速遞市場尚待開拓。目前，我們透過現有餐廳為顧客提供速遞服務。由往績記錄期間開始至二零一二年三月三十一日止期間，來自速遞及外賣服務的收益以**22.8%**的複合年增長率增加。我們相信，我們能透過加強現有餐廳提供的速遞服務及建立速遞中心網絡(以我們尚未在其所處地區開設餐廳的顧客為目標對象)擴大顧客基礎及提高銷售額。我們計劃聘用專責速遞服務的員工及司機以及添置足夠數量的速遞車輛，藉此加強現有餐廳的速遞服務。

預期速遞中心將會獨立營運，由於針對速遞而設，故只從主菜單中挑選若干菜式供應。營運一如我們的餐廳，預期速遞中心絕大部分食物將由中央廚房處理。我們預計每個速遞中心的面積不大於**1,000**平方呎。鑑於速遞中心的人流較低，預計所需資本開支應遠低於新餐廳，我們認為我們可沿用這種業務模式，以較快速度擴大地域覆蓋面。我們計劃在截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度各年在香港分別開設一個、三個及三個新速遞中心，視乎地點是否合適而定。

到會服務

我們相信，我們能借助本身豐富的經驗及提供一貫優質食物的能力將業務範圍擴展至到會服務行業。於二零一二年十月，我們以新品牌「至尊到會」開展此項到會服務。雖然到會餐單內部分菜式包括翠華餐廳的招牌菜，但到會餐單中的菜式絕大部分均與翠華餐廳不同。此外，我們的到會服務容許顧客自訂菜單及應要求製作別出心裁的菜式。食物將在一家佔地約**1,300**平方呎的新設食物製造廠處理，與中央廚房及翠華餐廳分開運作。目前，我們以「至尊概念廚房」名義在香港經營一個到會服務中心，為有意光顧的顧客提供試食。顧客亦可租用我們的到會服務中心舉辦宴會。我們已就其「至尊到會」品牌聘有一隊專責人員(包括一名市場總監)處理到會服務，並會提供若干額外服務，例如協助策劃宴會、場地佈置、提供侍應及協調第三方供應商及表演者。

預期我們於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度各年就在香港擴展網絡所需總計劃資本開支為**48,500,000**港元、**97,000,000**港元及**47,000,000**港元。截至二零一二年六月三十日止三個月，就在香港擴展網絡的資本開支總額為**8,000,000**港元。由二零一二年七月一日至最後可行日期，我們就在香港擴展網絡所需資本開支為**12,300,000**港元。

不斷宣傳品牌形象及知名度

我們將通過市場推廣及宣傳活動繼續宣傳我們的品牌，從競爭對手中脫穎而出。尤其是，在我們擴張到新市場或在我們市場份額較低地區開設新餐廳時，我們通過各種計劃提升我們的品牌知名度，其中包括：

- 不斷宣傳我們別具茶餐廳烹飪風格的招牌菜；
- 在香港的旅遊熱點、地標位置和人流密集的購物區開設餐廳，如我們位於香港國際機場的快餐店以及分佈太平山頂、蘭桂坊、銅鑼灣和尖沙咀等地區的旗艦翠華餐廳，以提高我們的曝光率，尤其是吸引來自中國的遊客，希望他們成為我們在中國新開設的翠華餐廳的非正式品牌大使；
- 在新地區的高人流地點開設旗艦餐廳，以提升品牌知名度，例如我們位於上海的三家旗艦餐廳以及在武漢的一家旗艦餐廳；
- 針對各種圍繞時尚格調生活方式及休閒活動的傳統媒體介紹我們餐廳的品牌、美食、環境和服務；
- 借助新媒體，包括互聯網上的社交網站和微博加強與顧客之間的互動、提高顧客對我們的認識；
- 加強新市場(尤其是中國)的綜合市場推廣計劃，重點在公關活動以及與電視和雜誌等傳統媒體的互動，包括訪問本公司高級管理人員，以介紹我們的品牌和美食，並於電視台節目中提供有關本公司美食的資訊；
- 參加香港旅遊發展局與優質旅遊服務協會在中國合辦宣傳香港知名品牌的各種推廣活動；
- 由於食品安全是中國一個非常重要的課題，向中國顧客宣傳我們以優質食材製作佳餚，而且在烹調過程中遵從嚴格品質監控措施；及
- 推出創新紀念品和流行文化商品和產品，盡可能提高顧客和遊客對品牌的認識。

不斷提高可資比較餐廳銷售額增長及盈利能力

我們致力於不斷提高我們的可資比較餐廳銷售增長及盈利能力。因此，我們擬推行多項措施，其中多項為我們迄今所採用策略的自然延伸和持續改進。這些重要措施包括：

- 推出嶄新及富創意的菜式藉以提高銷售額；

- 向顧客宣傳我們提供全日24小時服務及不同時段提供不同類型食品，藉以提高旗下中國餐廳的每店日均收益；
- 提升現有餐廳的裝修格調，為餐廳注入新活力，營造愜意的用膳環境，藉以增加客流；
- 通過集中採購和使用第三方的中央存倉進行策略庫存，加強控制採購及物流成本；
- 進一步整合食品準備流程，由中央廚房處理，以減省成本並提高營運效率；
- 提升餐廳員工配置，以保持服務質量並降低勞工成本；
- 推動中央廚房及餐廳廚房善用食材準備菜單上不同菜餚，並簡化運作程序；
- 以質量高而成本低的尋常食材推出創新餐點，提高盈利能力；
- 積極減少食材浪費；及
- 根據我們的軸輻策略，透過擴展網絡推動規模經濟效益。

不斷加強營運基礎設施，以取得可持續增長

我們已經建立可擴展的營運基礎設施，成功支援我們的餐廳網絡擴展。我們堅信，我們可以善用營運基礎設施提高盈利能力，並從中產生成本效益。我們將繼續在以下關鍵環節提升我們的營運基礎設施，從而為業務取得可持續增長建立平台：

- **標準化及集權化營運。**我們將繼續統一及改進所有主要職能的運作程序。我們預期繼續為員工提供系統培訓，並推行績效評估，以確保推行和提升統一運作程序。我們計劃在香港和上海開設中央廚房。我們將增加使用中央存倉，由第三方服務供應商負責中央物流職能，進一步精簡我們的存倉和物流職能。
- **人力資源。**我們將不斷吸納高素質員工，尤其是餐廳員工及經營管理方面的人才。
- **地區辦事處。**我們計劃在現有業務地區設立多個地區辦事處，進一步加強與當地機關的連繫以及對當地市場的瞭解。地區辦事處主管將向香港總部匯報。我們認為這種結構將形成我們未來持續增長的系統平台。

- 供應鏈。我們將繼續在市面上搜羅最優質的食材。我們將繼續鞏固與選定供應商的關係以實現這一目標。此外，我們計劃從原始供應商而並非透過分銷商或進口商採購若干食材，我們認為此舉可保證食材品質，因可以追蹤食品來源，且降低食材採購成本。
- 資訊科技。我們擬不斷投資於資訊科技以方便業務營運上的各個環節，並為有效的管理決策提供適時及相關的資訊。我們計劃實施企業資源策劃系統，提供標準及統一的平台，以管理整個業務營運流程中的供應鏈、餐廳營運、人力資源、財務及成本控制等環節。


不斷提升顧客服務質量


我們是全面奉客的連鎖茶餐廳，著重高品質和高效率的顧客服務。我們的日常營運有賴餐廳廚師、侍應和管理人員支持。為確保顧客服務的質量，我們已為侍應、收銀員、部長、主廚和餐廳經理等員工設計一套正式而有系統的培訓課程。我們向員工提供與餐飲行業有關的特定課程，該等課程已獲香港學術及職業資歷評審局認可。該等資歷獲得認可，有助激勵員工參加我們提供的課程，進一步加強技能。我們已向外聘請人力資源顧問公司為我們的員工制訂和推行全面培訓方案。我們打算在日後繼續推行這些措施，以確保所有員工獲得完善的培訓。此外，我們擬與中國的院校合作，提供廚師培訓課程及為對款待業感興趣的學生制訂管理實習生計劃，以便日後從中挑選主廚和管理人員。

為令員工忠誠服務並留住人才，我們推行員工獎勵計劃，根據該計劃，(i)倘若員工所任職餐廳實現若干業績目標，員工即可獲得獎金；及(ii)辦事處職員亦可獲得獎金，金額視乎表現達標的餐廳數目而定。此員工獎勵計劃一直激勵我們的員工努力工作，成效卓著，我們相信，此項計劃在茶餐廳行業可以說是絕無僅有。香港業務方面，我們為有子女的員工提供額外津貼，但必須符合若干生活需要的標準。至於我們的中國業務，我們為若干外省員工提供住宿。為了擴闊中國員工的視野和知識，我們為他們提供前往香港或澳門工作的交流機會。

我們擬繼續推行並加強此等措施，以促進員工的忠誠度，激勵員工及強化我們的顧客服務。

企業理念和核心價值

我們的創辦人李先生在經營餐廳各個環節(尤其是茶餐廳方面)累積超過四十年豐富實戰經驗。李先生最初在茶餐廳前身的冰室工作。隨著冰室演變成茶餐廳，李先生致力將  翠華餐廳「翠華」打造成具有代表性的顯赫品牌，以茶餐廳菜式馳譽大中華地區。我們的創業理念是向顧客提供始終如一的優質美味、安全和新鮮的茶餐廳餐點。在核

心股東控制下經過逾23年經營，我們相信我們已成功將「翠華」打造成代表美味優質且安全新鮮的茶餐廳菜式的品牌。我們的核心價值在於我們堅持為顧客提供始終如一的優質食品。為此，我們在市面搜羅優質食材製作餐點，並採用高度統一操作程序和品質控制系統，以確保不同地區餐點的品質和安全同樣處於高水平。我們相信，我們的員工和管理層以我們高度重視品質和顧客滿意為榮。

我們的食品

餐點和菜單

我們相信，我們旗下的翠華餐廳是茶餐廳烹飪風格及用膳體驗的代表，將傳統香港口味融合東西方美食元素。這個組合正是香港獨有的正宗餐點風格及用膳體驗。我們的菜單不斷改良，繼續加入更多地方風味及國際元素，同時根據顧客反映的意見開發新菜式及改進現有餐點以迎合不斷轉變的顧客口味及不同地區的好好，以及轉變中的食品及營養潮流。相對於其他傳統茶餐廳，我們的菜單內容已演變得更加時尚及國際化。

截至最後可行日期，我們主菜單提供約170款餐點及飲品，可分為以下類別：(i)十大招牌菜、(ii)素菜、(iii)湯水及小食、(iv)招牌馬來咖喱、(v)扒類、(vi)傳統亞洲風味炒粉麵飯、(vii)我們的麵檔製作的麵食、(viii)三文治及(ix)水吧製作的飲品。我們旗下若干翠華餐廳亦設有獨立櫃檯，售賣新鮮出爐麵包。我們的菜單主打以下十款招牌菜式，是茶餐廳風格餐點的特色代表：

- 海南文昌雞飯
- 瑞士雞翼
- 至潮魚蛋片頭河
- 脆嘩奶油豬
- 香滑奶茶
- 法蘭克福珍寶熱狗皇
- 鹿兒島豬軟骨撈公仔麵
- 皇牌馬來咖喱牛腩
- 鮑汁肉絲炒麵
- 鐵板京州蝦球炒雙面黃

下圖為我們其中五款招牌菜式，分別是由左至右海南文昌雞飯、至潮魚蛋片頭河、香滑奶茶、脆嘩奶油豬及皇牌馬來咖喱牛腩。



我們旗下餐廳的餐點定價以業內中高端茶餐廳定價為指標。有關翠華餐廳每日每桌平均賬單數目，請參閱本招股章程「財務資料—影響經營業績及財務狀況的因素—每日每桌平均賬單數目及每張賬單平均消費額」一節。

我們會追蹤並評估銷售人員及顧客對我們的餐點的意見。我們定期檢討主菜單內容，並根據檢討結果不斷改進餐點及定期更新菜單內容。

除了主菜單外，我們亦為顧客提供選自我們食譜的時令菜式，如在冬季供應蛋白杏仁茶及在夏季供應特色凍飲。時令菜式是按照主要食材的當令季節，以及視乎菜式的天然特性而適合食用的季節而定。此外，若干新創菜式在考慮加入主菜單前作為時令菜式供應，以測試顧客反應。我們亦因應銷售員工及顧客的意見及視乎備有的主要食材推出某一主題的菜式，例如鮮茄系列菜式。

為擴大顧客基礎，我們容許旗下在香港的若干餐廳的菜式可根據鄰近地區的地方色彩及目標顧客的口味略作改動。為迎合當地口味，我們在香港以外地區開設的餐廳的菜單除香港翠華餐廳的餐點外，亦供應迎合當地需求及口味的菜式。例如，我們在香港以外地區開設的餐廳會供應香港翠華餐廳所無的粥品及廣東燒味，此乃由於這些菜式在中國及澳門地區廣受歡迎所致。

食材及食品製作

我們的業務宗旨，是為顧客提供始終如一的美味優質且安全新鮮的食品。此宗旨亦反映於我們所用食材及食品製作過程中。我們向超過100家供應商採購各式各樣優

質食材，主要包括(i)龍脷柳等急凍海產；(ii)急凍家禽及肉類；(iii)新鮮農產品，例如蔬菜及(iv)乾製食品。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「業務—採購—供應商管理」一節。

我們亦實行一系列標準營運程序，包括於原材料供應及食品製備過程的每個階段實施全方位的品質監控程序。我們對食物安全以致食材的外觀、氣味及味道均有嚴格要求。自二零零九年，我們委託一家獨立國際檢測公司抽樣檢定食材樣本的物理化學、微生物及其他指標，確保我們的食物質素符合政府不時規定的標準。食材樣本由檢測公司位於香港的化驗所檢驗。我們現時有意繼續有關安排，以確保有效控制我們的食材品質。

我們的中央廚房集中製備半加工食品及加工食品並送往旗下餐廳，並調配用於各款菜式的獨門調味料及香料。引入中央廚房進一步確保各分店的食品品質水準保持一致，從而受惠於規模經濟效益。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「業務—餐廳營運及管理—中央廚房」。

我們的服務及用膳氣氛

服務

我們致力在每位顧客每次光顧時提供卓越服務。我們相信，我們旗下餐廳員工的素質有助我們在競爭對手中脫穎而出。我們聘用的員工均符合一套有關效率及友善服務態度的標準。我們為所有待應提供完善培訓，詳細介紹我們的標準化服務程序及各項菜單項目的資料。我們調派資深餐廳經理進駐每家餐廳，確保為顧客提供一貫的殷勤服務。我們會確保餐廳前線員工明白友善服務態度的重要性。餐廳員工均穿著制服，令餐廳予人整齊劃一的形象。

服務速度是衡量服務水平的重要元素。就準備工作而言，引入中央廚房有助大大縮短顧客所點選大部分菜式的製作時間。就款客服務上，我們維持恰當的侍應與餐桌比例，並採納一系列嚴謹的款客服務標準，以迎合顧客的期望並同時加快服務速度為目標。我們亦已推行一套現代化的管理資訊系統以劃一餐廳管理。我們的侍應使用電子手賬落單，從而減低出錯機會並加快服務。

用膳氣氛

我們旗下各餐廳的光線充足而陳設簡潔，營造出親切友善的環境。

香港的翠華餐廳

我們的香港翠華餐廳平均每間佔地約3,000平方呎，根據獨特主題設計。每間香港翠華餐廳一般設有約30至67張餐桌，每桌約可容納二至四名顧客。

下圖為旗下設於香港太平山頂的翠華餐廳的內部裝潢。



下圖為旗下設於香港太平山頂的翠華餐廳的外觀。



中國的翠華餐廳

我們現時於中國經營四家翠華餐廳。一般而言，中國翠華餐廳相對於我們旗下香港餐廳佔地較大，每間餐廳的面積一般介乎7,000平方呎至10,000平方呎以上不等，設有約65至84張餐桌，每桌可容納約二至四名顧客。每間中國翠華餐廳均由建築師及設計師提供獨特設計，設計通常與所在建築或周遭環境氣氛互相呼應。

下圖為旗下設於上海的其中一間翠華餐廳的內部裝潢。



下圖為旗下設於上海的其中一間翠華餐廳的外觀。



澳門的翠華餐廳

我們現時根據與合營夥伴所訂立的合營安排在澳門銀河酒店渡假城範圍內的娛樂場經營一家翠華餐廳。

下圖為旗下澳門翠華餐廳的內部裝潢。



下圖為旗下澳門翠華餐廳的外觀。



副線品牌

「翠華 *Concept*」

我們於二零一一年十二月嘗試以新副線品牌「翠華 *Concept*」開設首間餐廳。於最後可行日期，我們經營一間「翠華 *Concept*」餐廳。一如我們的翠華餐廳，「翠華 *Concept*」餐廳提供全面奉客服務。「翠華 *Concept*」餐廳以年輕人為對象，餐廳的設計亦較翠華餐廳時尚新穎，所需空間亦較翠華餐廳為少，平均面積約為1,000平方呎。「翠華 *Concept*」餐廳提供的餐點選自主菜單，主要包括我們的招牌菜及較受歡迎菜式，以提供套餐為主，包括魚蛋、粉麵或咖喱雞飯等一款主菜及一杯飲品。某些套餐附送一款小食。由於可供選擇的餐點款式較為有限，「翠華 *Concept*」餐廳所需廚房空間亦較少，使我們得以針對尚未開設較大型的翠華餐廳的地區，例如購物商場及多個住宅區。

「翠華 *EATery*」

我們於二零一零年九月在香港國際機場開設快餐店，藉此於國際旅客間爭取曝光率。有別於我們旗下其他餐廳，「翠華 *EATery*」不設餐桌服務。

餐廳網絡

我們擁有及經營旗下所有餐廳⁽¹⁾，租用經營餐廳所在物業。有關租賃安排的詳情，請參閱本招股章程「財務資料 — 影響經營業績及財務狀況的因素 — 物業租金及相關開支」一節。

於二零一零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日、二零一二年六月三十日以及最後可行日期，我們分別擁有及經營14家、18家、22家、25家及26家餐廳⁽¹⁾。於最後可行日期，該等餐廳其中一間乃以副線品牌「翠華*Concept*」經營，另一家以副線品牌「翠華*EATery*」經營。所有其他餐廳均以核心翠華品牌經營。

於最後可行日期，我們在香港經營21家餐廳⁽²⁾，在中國經營四家餐廳及在澳門經營一家餐廳⁽³⁾。下表載列按地區、品牌及物業類型劃分於往績記錄期間內任何時間所經營或於最後可行日期正在營業的旗下翠華餐廳的資料。

地區	品牌	物業
香港 (22家餐廳⁽⁴⁾)		
香港島太平山頂.....	翠華	購物商場
香港島中環.....	翠華	街舖
香港島中環.....	翠華	街舖
香港島銅鑼灣.....	翠華	街舖
香港島銅鑼灣.....	翠華	街舖
香港島香港仔.....	翠華	街舖
香港島灣仔.....	翠華	街舖
九龍尖沙咀.....	翠華	街舖
九龍佐敦.....	翠華	街舖
九龍油麻地.....	翠華	街舖
九龍旺角.....	翠華	街舖
九龍新蒲崗.....	翠華	街舖*
九龍土瓜灣.....	翠華	街舖
九龍牛頭角.....	翠華	街舖
九龍旺角.....	翠華 <i>Concept</i>	街舖
新界荃灣.....	翠華	街舖
新界荃灣.....	翠華	街舖
新界將軍澳.....	翠華	購物商場
新界屯門.....	翠華	街舖
新界荃灣.....	翠華	街舖**
新界赤鱗角.....	翠華	香港國際機場
新界赤鱗角.....	翠華 <i>EATery</i>	香港國際機場
中國 (4家餐廳)		
上海.....	翠華	街舖
上海.....	翠華	街舖
上海.....	翠華	街舖
武漢.....	翠華	街舖
澳門 (1家餐廳)		
澳門.....	翠華	酒店

* 我們於一九八九年接管該餐廳。

** 於二零一一年一月結業，該餐廳在我們另覓較大舖位後與同街另一家餐廳合併。

(1) 包括由共同控制實體在香港擁有的一家餐廳及在澳門擁有的一家餐廳。

(2) 包括由我們的其中一家共同控制實體在香港擁有的一家餐廳。

(3) 包括由我們的其中一家共同控制實體在澳門擁有的一家餐廳。

(4) 包括於二零一一年一月結業的一家香港餐廳，該餐廳在我們另覓較大舖位後與同街另一家餐廳合併。

以下香港地圖顯示於最後可行日期旗下餐廳於香港所在地。個別翠華餐廳的品牌及物業類型請參閱上表。



由共同控制實體擁有的餐廳

我們旗下位於澳門銀河酒店渡假城娛樂場範圍的翠華餐廳，以及位於香港新界將軍澳一個購物商場的翠華餐廳，乃由我們的相關共同控制實體所擁有。

旗下在澳門的翠華餐廳佔地約7,200平方呎。誠如我們與合營夥伴訂立之合營協議所訂明，該餐廳的設計及陳設、菜單及營運預算由本公司與合營夥伴共同釐定。我們為該餐廳提供主要人員、所需知識、配方及工序，確保其食物、飲品、服務及營運大致上與香港的翠華餐廳相同。我們負責該餐廳的日常營運及管理事宜。

設於香港新界將軍澳購物商場的翠華餐廳佔地約4,000平方呎。根據與合營夥伴訂立之合營協議所訂明，餐廳的設計及裝修獲合營夥伴批准。市場推廣相關事宜由合營夥伴與本公司決定。我們負責該餐廳的日常營運及管理事宜。

由於共同控制實體所擁有餐廳的日常管理我們負責，我們相信我們有能力令設於不同地區的餐廳維持一貫水準。

副線品牌

旗下的「翠華 *Concept*」餐廳及「翠華 *EATery*」分別位於九龍及香港國際機場。

擴展計劃、選址及發展

作為我們的部分策略，我們擬不斷擴展餐廳網絡，藉以增加我們在香港的市場地位，進而拓展中國市場。我們的董事參與推行我們的擴展計劃及新餐廳發展。

近期及計劃中於中國的擴展

我們擬採用輻軸策略不斷在中國若干富庶地區擴展。我們的策略是首先在中國每個新地區內人口稠密及人流高地點開設一家或多家大型旗艦餐廳，以增加品牌知名度。我們在充分建立顧客基礎後，將設立中央廚房作為「軸心」，以集中統一採購、食品製備及物流職能。我們計劃就發展中央廚房購置一幢工廠大廈。我們目前的計劃是在長三角地區、華南及華中地區繼續發展和推行此業務模式。

翠華餐廳

於二零一零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日以及二零一二年六月三十日，我們在中國經營一家、兩家、兩家及四家餐廳。我們擬於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度各年在中國開設約五家(包括截至最後可行日期已於截至二零一三年三月三十一日止年度內開業的兩家餐廳)、八家及11家新翠華餐廳。

長三角地區(以上海為主)

於最後可行日期，我們在上海經營三間旗艦餐廳，各佔地逾7,000平方呎。於上海設立首個中央廚房作為策略軸心後，我們預期將於截至二零一三年三月三十一日止年度在長三角地區(以上海為主)增設三家餐廳，並於截至二零一四年及二零一五年三月三十一日止兩個年度各年開設五家餐廳。

華南地區(以深圳及廣州為主)

我們將以深圳及廣州為重心，預期將於截至二零一四年及二零一五年三月三十一日止兩個年度各年在華南地區分別開設兩家及五家餐廳。

華中地區(武漢)

我們於二零一二年五月在武漢開設一家旗艦餐廳。我們目前計劃於截至二零一四年及二零一五年三月三十一日止兩個年度各年分別在武漢增設一間餐廳。

我們在中國的營運總裁在項目隊伍及地區辦事處的協助下主管中國的新餐廳發展事宜。我們在中國的管理團隊由來自中國的成員組成。他們在中國餐飲行業的經驗令我們得益不淺。餐廳的日常管理工作交由餐廳經理負責，餐廳經理須不時向我們的中國營運總裁匯報。我們向外聘請人力資源顧問公司為我們在中國的員工(包括餐廳員工)制訂和推行全面培訓方案。

我們已羅列一份上海傑出供應商名單，現時旗下在上海的餐廳均向名單上的供應商採購原材料及食材。預料在上海的業務有所擴展時，我們仍會向該等供應商購貨。該等供應商大部分亦在廣州等華南地區設有分店，在日後設於深圳及廣州的新餐廳開業時，我們亦會考慮使用該等供應商的服務。

目前我們預計設於中國的新翠華餐廳平均佔地超過7,000平方呎至超過10,000平方呎不等，一般設有約65至84張餐桌，每張餐桌可容納約兩至四名顧客。我們預計每家在中國開設的新翠華餐廳所需的總資本開支平均約9,000,000港元。由於我們擬於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度在中國開設五家、八家及十一家餐廳，預計於各個別年度用於在中國開設新餐廳的總計劃資本開支分別約為45,000,000港元、72,000,000港元及99,000,000港元。截至二零一二年六月三十日止三個月，就在中國開設新餐廳的資本開支總額為3,200,000港元。自二零一二年七月一日直至最後可行日期，我們就在中國開設新餐廳所產生的資本開支總額為14,300,000港元。

中央廚房

我們計劃在上海組建首個中央廚房，可望於截至二零一四年三月三十一日止年度投產。我們計劃購置一幢工廠大廈用作發展中央廚房。預料此中央廚房佔地約30,000平方呎，內設儲存食材及製成品的倉庫。我們預料此中央廚房在全速生產下，可為最多40家翠華餐廳提供支援，服務範圍涵蓋方圓約200公里或車程在兩小時內的地區。

為支援我們在華南地區擴展業務的計劃，我們計劃在華南地區建設首個中央廚房，預計將於截至二零一五年三月三十一日止年度投產。我們計劃購置一幢工廠大廈用作發展中央廚房。此中央廚房佔地約15,000平方呎，在全速生產下，計劃可為最多20間翠華餐廳提供支援。

我們預計上海首個中央廚房所需總資本開支約60,000,000港元，其中約50,000,000港元將用於購置工廠大廈(預料將於截至二零一四年三月三十一日止年度內產生)，其餘10,000,000港元則用於購置設備及裝修，預料其中半數將於截至二零一四年三月三十一日止年度內產生，餘數將於截至二零一五年三月三十一日止年度產生。

我們預計華南地區首個中央廚房所需總資本開支約60,000,000港元，其中約50,000,000港元將用於購置工廠大廈(預料將於截至二零一五年三月三十一日止年度

內產生)，其餘10,000,000港元則用於購置設備及裝修，預料其中半數將於截至二零一五年三月三十一日止年度內產生，餘數將於截至二零一六年三月三十一日止年度產生。

因此，預期於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度各年就在中國設立中央廚房所需總資本開支分別約為零、55,000,000港元及60,000,000港元。截至二零一二年六月三十日止三個月及截至最後可行日期，我們並未就計劃在中國設立中央廚房產生任何資本開支。

近期及計劃中於香港的擴展

儘管諸如中國等新市場具備大量增長機遇，但我們同時相信，為審慎起見，宜透過增設餐廳及分散銷售渠道的策略投資於擴大在香港的市場佔有率。

翠華餐廳

於二零一零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日以及於二零一二年六月三十日，我們分別在香港經營13家、16家、19家及20家餐廳⁽¹⁾。我們計劃沿用旗下翠華餐廳的成功策略深入拓展香港市場。我們現時計劃於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度各年在香港分別開設約五家(包括截至最後可行日期已於截至二零一三年三月三十一日止年度內開業的兩家餐廳)、四家及四家新翠華餐廳。與我們在香港的現有翠華餐廳相若，目前我們預計設於香港的新翠華餐廳平均佔地約3,000平方呎，一般設有約30至67張餐桌，每張餐桌可容納約兩至四名顧客。我們預計每家在香開設的新翠華餐廳所需的總資本開支平均約9,000,000港元。由於我們擬於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度在香港開設五家、四家及四家餐廳，預計於各個別年度用於在香港開設新餐廳的總計劃資本開支分別約為45,000,000港元、36,000,000港元及36,000,000港元。截至二零一二年六月三十日止三個月，就在香港開設新餐廳的資本開支總額為7,400,000港元。自二零一二年七月一日直至最後可行日期，我們就在香港開設新餐廳所產生的資本開支為12,200,000港元。

我們預計旗下在香港的新餐廳達致收支平衡(即餐廳的每月收益至少相等於其每月支出)所需時間與我們於往績記錄期間開業且已達致收支平衡的新餐廳相同或相若，需時約一至兩個月。我們預計旗下在香港的新餐廳的投資回本期(即餐廳所得累積純利足以彌補開辦及經營該餐廳迄今所需成本(包括應計資本開支以及經常性現金及非現金經營開支)的時間)與我們於往績記錄期間開業並達投資回本點的新餐廳相同或相若，需時約十二個月。有關新餐廳投資回本期的詳情，請參閱本招股章程「財務資料—影響經營業績及財務狀況的因素—經營中餐廳數目」一節。

⁽¹⁾ 包括我們的其中一家共同控制實體在香港擁有的一間餐廳。

中央廚房

為支援香港業務發展，我們現正在香港發展第二個中央廚房，預期於截至二零一四年三月三十一日止年度投入運作。我們計劃就發展第二個中央廚房購置一幢工廠大廈。第二個中央廚房預期佔地介乎30,000至40,000平方呎，包括存倉空間以貯存食材及製成品。我們預料該中央廚房將可支援方圓約200公里或車程在兩小時內數目高達50間的新翠華餐廳。

第二個中央廚房將負責大量生產所有翠華餐廳的主要食品及食材，例如處理及烹調家禽、調混調味料、準備受歡迎的菜式以及烘焙包餅。第二個中央廚房將為翠華餐廳提供儲存設施，亦支援我們的速遞服務。

我們預計香港第二個中央廚房所需總計劃資本開支為60,000,000港元，其中約50,000,000港元將用於購置工廠大廈(預料將於截至二零一四年三月三十一日止年度內產生)，其餘10,000,000港元則用於購置設備及裝修，預料其中半數將於截至二零一四年三月三十一日止年度內產生，餘數將於截至二零一五年三月三十一日止年度產生。因此，預期於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度各年就在香港設立第二個中央廚房所需總資本開支分別約為零、55,000,000港元及5,000,000港元。截至二零一二年六月三十日止三個月及截至最後可行日期，我們並未就在香港設立第二個中央廚房產生任何資本開支。

中央倉庫

我們目前使用由第三方服務供應商提供的中央倉庫儲存乾貨。我們要求供應商將貨品直接送往中央倉庫，屆時服務供應商將統籌收貨、驗貨、儲存及安排將貨品送往旗下餐廳。我們將向服務供應商提供監督及指引，確保服務水平及品質監控水準能符合我們的營運要求。為盡量提高規模經濟效益及精簡耗材的送遞程序，我們將增加使用由第三方服務供應商經營的中央倉庫。我們認為統一採購、儲存和送遞產品有助降低採購成本及增加我們跟供應商議價的能力。

速遞服務

我們發現香港茶餐廳的速遞市場尚待開拓。目前，我們透過現有餐廳為顧客提供速遞服務。我們現時由現有的翠華餐廳為顧客提供速遞服務。由往績記錄期間開始至二零一二年三月三十一日止期間，來自速遞及外賣服務的收益以22.8%的複合年增長率增加。我們相信，我們能透過加強現有餐廳提供的速遞服務及建立速遞中心網絡(以我們尚未在其所處地區開設餐廳的顧客為目標對象)擴大顧客基礎及提高銷售額。我們計劃聘用專責速遞服務的員工及司機以及添置足夠數量的速遞車輛，藉此加強現有餐廳的速遞服務。

預期速遞中心將會獨立營運，由於針對速遞而設，故只從主菜單中挑選若干菜式供應。營運一如我們的餐廳，預期速遞中心絕大部分食物將由中央廚房處理。我們預計每個速遞中心的面積不大於**1,000**平方呎。我們的速遞中心將配備專責員工、電單車及速遞司機。我們現計劃於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度各年在香港開設約一個、三個及三個新速遞中心，並購置約**150**部電單車。

為管理及監督我們的速遞服務，我們已聘請一名市場及業務拓展經理專責我們新成立的速遞服務，彼將獲一支從現有餐廳抽調組成的資深速遞服務團隊提供支援。

我們預計每個速遞中心所需的總資本開支平均為**1,500,000**港元。由於我們擬於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度各年在香港開設一個、三個及三個新速遞中心，預計於各個別年度用於在香港開設新速遞中心的總計劃資本開支分別約為**1,500,000**港元、**4,500,000**港元及**4,500,000**港元。截至二零一二年六月三十日止三個月及截至最後可行日期，我們概無就於香港計劃開設速遞中心產生任何資本開支。

預計速遞中心需時約三個月可達收支平衡(即每月收益至少相等於其每月支出)。預計投資回本期(即速遞中心所得累積純利足以彌補開設及營運該速遞中心迄今所需成本(包括應計資本開支以及經常性現金及非現金經營開支)所需的時間)約為十二個月。

到會服務

我們相信，我們能借助本身豐富的經驗及提供始終如一優質食物的能力將業務範圍擴展至到會服務行業。於二零一二年十月，我們以新品牌「至尊到會」開展此項到會服務。雖然到會餐單內部分菜式包括翠華餐廳的招牌菜，但到會餐單中的菜式絕大部分均與翠華餐廳不同。此外，我們的到會服務容許顧客自訂菜單及應要求製作別出心裁的菜式。食物將在一家佔地約**1,300**平方呎的新設食物製造廠處理，與中央廚房及翠華餐廳分開運作。目前，我們以「至尊概念到會」名義在香港經營一個到會服務中心，讓有意光顧的顧客品嚐餐點。顧客亦可租用我們的到會服務中心舉辦宴會。我們已就其「至尊到會」品牌聘有一隊專責人員(包括一名市場總監)處理到會服務，並會提供若干額外服務，例如協助策劃宴會、場地佈置、提供侍應及協調第三方供應商及表演者。

我們預計新到會服務所需總計劃資本開支為**5,000,000**港元，分別於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止三個年度各年產生**2,000,000**港元、**1,500,000**港元及**1,500,000**港元。截至二零一二年六月三十日止三個月，就新到會服務的資本開支總額為**600,000**港元。自二零一二年七月一日直至最後可行日期，我們就新到會服務所產生的資本開支為**100,000**港元。

預計新到會服務需時約四個月可達收支平衡(即每月收益至少相等於其每月支出)。預計投資回本期(即餐廳所得累積純利足以彌補推出新到會服務迄今所需成本(包括應計資本開支以及經常性現金及非現金經營開支)所需的時間)約為**16**個月。

變動性、資本開支及利益

我們計劃中的新餐廳將陸續開業，由開始選址至餐廳開業一般需時約三至四個月。作為我們於截至二零一三年三月三十一日止年度的擴展業務計劃一部分，我們已自二零一二年四月一日起及截至最後可行日期在中國開設兩家餐廳及在香港開設兩家餐廳。此外，我們已就(i)計劃於截至二零一三年三月三十一日止年度內在香港開設的餘下三家餐廳；及(ii)計劃於截至二零一三年三月三十一日止年度在中國開設的餘下三家餐廳其中兩家所在的物業訂立具約束力的租約。我們現正就計劃在中國開設餘下餐廳落實租賃協議。計及現金及現金等價物、預計自經營業務所產生現金流及全球發售所得款項，董事相信本公司將具備充裕資金滿足預計的現金需求，包括自本招股章程日期起計未來至少**12**個月就現有擴展計劃所需的營運資金及資本開支。

於任何期間，新餐廳的實際開業數目、地點及時間以及推出額外服務的時間受多項因素影響，亦受限於多種不確定因素。我們可能因應當時市況、開業前的形勢發展及相關餐廳的籌備情況而相應調整計劃開業的新餐廳數目、地點及時間以及推出額外服務的時間。請參閱本招股章程「風險因素—我們的業務相關風險—在現有市場開設新餐廳可能對現有餐廳的銷售額產生不利影響」及「風險因素—我們的業務相關風險—開設新餐廳可能導致財務表現波動」兩節。

我們相信我們將可憑藉本公司的主要實力成功執行深入現有市場及拓展新市場的擴展計劃。預期擴展可為我們帶來以下裨益：

- **提高市場佔有率。**根據Frost & Sullivan報告，(i)香港茶餐廳行業的銷售價值由二零零七年約**171**億港元增至二零一一年的**227**億港元，複合年增長率為**7.3%**，及(ii)中國茶餐廳行業的銷售價值由二零零七年約人民幣**91**億元增至二零一一年的人民幣**248**億元，複合年增長率為**28.6%**。我們相信擴展計劃將有助我們在分散但增長迅速的市場中佔據更高市場佔有率。
- **擴大客戶基礎。**增設速遞中心及到會服務均預期能擴大香港的顧客基礎。
- **增加銷售總額。**增添新餐廳及確立多管道銷售策略預期能增加本公司銷售總額。

- 較競爭對手佔優。我們相信於香港及中國開設新餐廳將有助我們(i)較競爭對手搶先取得優越地段；(ii)令我們的品牌於競爭對手在我們的目標市場開設新餐廳之前已吸引新顧客注意；及(iii)吸引更多原本光顧競爭對手的顧客。
- 提高品牌知名度。擴大餐廳網絡將增加我們的地域覆蓋面及有助鞏固及增加我們的品牌知名度，相信有助加深顧客對我們品牌的認識；及
- 提升成本效益。我們相信透過擴大餐廳網絡將(i)加強我們跟供應商及其他承包商議價的能力；及(ii)因靈活分配資源而提升營運優勢，從而提升成本效益。

我們相信我們的營運基礎設施將令我們得以成功及有效地推行擴展計劃。我們將繼續規範及完善所有主要職能的營運程序，招攬餐廳員工及營運管理人員等合資格僱員，並投資於發展一套企業資源規劃系統，以及善用本身的中央倉庫以提高對供應商議價的能力。我們亦設立培訓計劃以確保為新開業的餐廳提供足夠的訓練有素員工。詳情請參閱本招股章程「業務 — 僱員 — 培訓計劃」一節。透過計劃在香港開設第二間中央廚房及在中國新設一間中央廚房，我們相信可加強中央廚房的中央職能，以支援我們擴展餐廳網絡。詳情請參閱本招股章程「業務 — 餐廳營運及管理 — 中央廚房」一節。

選址程序

我們認為能為旗下餐廳物色合適地點乃取得佳績及盡量提高收益的關鍵因素。現時我們大部分餐廳設於高人流地區的地舖，鄰近購物商場、戲院及購物區等活動中心。在為新餐廳選址時，我們會加以考慮的因素包括地點對目標顧客而言是否易於到達、目標顧客的消費模式、選址的地理位置與現有餐廳的相對關係以免令現有顧客流下降、是否接近競爭對手、場地的大小、場地的工程及機械結構以及場地的開放時間所受限制。

我們的行政總裁及董事均參與選址程序，包括在發展前評估、視察及批准各餐廳選址。我們仔細及審慎地研究所需投入的資本開支及估計投資回報。我們所選各個舖址均經精心策劃，以增加市場佔有率，在吸引競爭對手的顧客轉移光顧我們之餘而不致攤薄本身餐廳的客流。有關開設新餐廳的風險，請參閱本招股章程「風險因素 — 我們的業務相關風險 — 在現有市場開設新餐廳可能對現有餐廳的銷售額產生不利影響」一節。

新餐廳發展程序

由開始選址至餐廳開業需時約三至四個月。新餐廳發展過程的主要步驟包括：

- **磋商及簽訂租約。**在目標舖址獲董事及行政總裁批准，並在我們完成有關將舖址改裝成餐廳的調查及可行性研究後，我們便與業主磋商訂立租約。我們一般要求租約為期約兩至十年。若干租約附有為期一至八個月的免租期以便進行裝修及粉飾。
- **裝修。**於簽訂租約及樓宇交吉後，我們便開始為餐廳進行設計。每家餐廳均視乎舖址所在地點及根據董事的構思設計出不同主題。設計及裝修一般需時兩個月。具備工程知識的員工參與裝修工作，以確保舖位的設計及裝修均適合用作經營餐廳。
- **牌照及許可證。**在進行裝修的同時，我們聘請第三方顧問就申領經營餐廳所需各項牌照提供顧問服務。我們認為此舉有助我們專注於餐廳業務。
- **員工調配。**於完成裝修及成功申領一切所需牌照及許可證後，我們的人力資源部會從現有餐廳抽調人手及訓練新員工，為新餐廳開業作好準備。

餐廳營運及管理

定價

我們一般依循一套基準價格就所有餐廳提供的菜單項目及速遞服務定價。

香港的翠華餐廳方面，我們容許不同地區餐廳存在有限價格差異，主要視餐廳所處地區的相對富裕程度及消費力而定。

釐定基準價格及價格調整的主要因素包括：

- 菜單項目成本；
- 餐廳成本結構及目標利潤；
- 特定餐廳的地點及知名度；
- 目標顧客的消費模式；及
- 競爭對手所定價格。

我們在中國的翠華餐廳收取較高價格，因其被視為進口中國的新穎菜式，我們能為茶餐廳餐點收取較高價格。旗下設於顯赫地點的餐廳(如在澳門設於澳門銀河娛樂場的翠華餐廳及設於香港國際機場的「翠華EATery」)，定價一般較高。

就旗下「翠華Concept」餐廳而言，由於我們以供應套餐為主，而套餐包含主菜、配菜及飲品在內，套餐的取價略為相宜。

除於農曆新年假期酌收小費外，旗下餐廳一律免收服務費。

我們每半年檢討我們的主菜單，並根據檢討結果相應調整菜單價格。我們主要因應銷售成本的升幅調整菜單價格，並考慮到(其中包括)我們的食品及飲品成本、大市趨勢及同業所定價格。因此，我們得以於往績記錄期間維持相對穩定的毛利率。我們認為於往績記錄期間調升的菜單價格均處於合理幅度，並為顧客所接受，這從往績記錄期間可資比較餐廳每日的每桌平均賬單數目及每張賬單平均消費額整體均有增加可見一斑。

結賬及現金管理

為確保顧客賬單的記錄準確無誤，我們的侍應使用電子手賬為顧客落單。我們就有關操作程序不斷為僱員提供培訓。我們已透過結賬及現金管理手冊為銷售點系統實施指引。結賬及現金管理手冊詳細介紹我們的銷售點系統及有關以現金結賬所得款項的物流安排。我們每日將系統內的現金收入記錄與每家餐廳的收銀機內的現金互相核對，倘發現收銀機內的現金數目少於系統的記錄，收銀員須補回差額。我們認為此舉可有效防止收自顧客的現金款項正確無誤及阻嚇小額盜竊。

為免現金遭挪用及非法使用，我們已在每間餐廳採納一套現金管理及交收系統。餐廳所收尚待送交銀行的現金均存放在設於每間餐廳的夾萬。香港餐廳方面，我們聘請信譽良好的解款服務供應商負責每日將現金由餐廳押運至銀行。設於中國及澳門的餐廳方面，銀行於每個工作日安排由餐廳押運現金至銀行，惟若干餐廳因與銀行相距不遠，使用解款服務不符合成本效益，故由我們的員工運送至銀行。我們就存於餐廳及由員工運送至銀行途中的現金投購保險。

旗下餐廳的顧客主要以現金或智能卡結賬。少數翠華餐廳，如香港太平山頂的翠華餐廳及「翠華EATery」亦接受信用卡付款。詳情請參閱本招股章程「財務資料—主要綜合收益表項目—收益」一節。

於往績記錄期間，我們並無遇到我們的員工、顧客或其他相關第三方挪用現金而對我們的業務及經營業績造成任何重大負面影響。

餐廳及架構

統一營運

我們已通過制定和推行統一營運，確立可擴展業務模式，我們相信可藉此於香港及中國其他競爭茶餐廳中脫穎而出。我們已就各經營和行政職能實施一套標準營運程序，如僱員守則、廚房營運守則、結賬及現金管理守則、水吧守則、清潔員工守則、包餅守則及麵檔守則。

我們的統一管理制度進一步延伸至食物生產。旗下餐廳的員工均有仔細分工。我們實施仔細而有效率的組織架構，廚師及員工按照本身所屬職級各司己職。舉例而言，不同職級的廚師按其經驗獲編配特定職責。除提升工作效率和確保食物品質一致外，高度專門生產有助我們保護我們的獨門食譜和烹調方法，並縮短廚師的訓練週期。

管理架構

我們的管理架構旨在提升不同地區在監管、督導和支援營運、品質監控系統、招聘過程及培訓計劃方面的效率：

- **總部管理。**設於香港的總部負責管理我們的整體業務和營運。我們的總部負責集團的公司事務及財務管理，同時負責營運管理和監督(如財務規劃與分析)、管理層人員的招聘以及整個集團和旗下各餐廳的銷售和市場推廣。
- **海外管理。**我們在香港以外的業務分為兩個地區：中國及澳門。各地區的分區經理負責監督指定區域的餐廳業務並向總部匯報。
- **項目隊伍。**我們的項目隊伍全權負責集團擴充及策略發展工作，包括把握市場湧現的機遇、擴充餐廳網絡及其他策略事宜。
- **財務隊伍。**我們的財務隊伍負責監察會計系統及處理其他與會計有關的事宜。
- **人力資源部。**我們的人力資源部門負責處理行政、員工調配及僱員培訓事宜。

- **企業傳訊及市場推廣部門。**我們的中央傳訊部負責積極回應顧客及公眾人仕，例如設計餐牌、製作廣告及宣傳物品，以及處理顧客投訴。市場推廣部負責廣告及宣傳活動。
- **新項目隊伍。**我們的速遞服務及到會服務由新項目隊伍統籌。
- **採購隊伍。**我們的採購部負責管理旗下所有餐廳的供應需求，以及向供應商下訂單。
- **生產隊伍。**生產隊伍以總廚為首，成員包括派駐各間餐廳的大廚，負責監督各間餐廳的廚房、水吧、飽餅店及麵檔的營運。我們的生產隊伍亦負責產品發展，包括研發新菜式及時令菜式，在決定將新菜式納入主菜單上與中央廚房緊密合作。
- **營運隊伍。**我們的營運隊伍按照所提供的菜式類別、餐廳管理及設施保養劃分。此外，我們每間餐廳均由其餐廳本身的管理隊伍營運及管理。
- **中央廚房。**我們的中央廚房負責生產半加工食品及加工食品並分發至各間餐廳。詳情請參閱本招股章程「業務 — 餐廳營運及管理 — 中央廚房」一節。

中央廚房

於最後可行日期，我們已在香港設立一個中央廚房，我們得以成功將中央廚房的概念應用到餐廳經營上。我們於二零零八年在香港設立中央廚房。我們的中央廚房為餐廳營運集中負責半加工食品和加工食品(包括魚蛋、肉類、湯水和醬汁)的生產和配送，並準備餐點所用的獨有調味料和香料。截至二零一二年三月三十一日止年度，翠華餐廳所用半加工或加工食材其中約**50%**由中央廚房準備。我們的現有中央廚房位於香港新界荃灣，面積約為**9,000**平方呎。

我們認為使用中央廚房的關鍵好處包括可確保不同餐廳均能維持一致的質素。利用中央廚房準備絕大部分半加工或加工食品，顧客可在我們旗下任何一家餐廳享用質素一致的食品。我們亦可透過集中處理儲存職能及培訓廚師專責準備某款菜式而受惠於規模經濟效益。此外，將大部份準備工作集中由中央廚房的廚師負責亦大大減低秘方外洩的風險。

組織架構方面，中央廚房由一名廠房經理全面監督。廠房經理負責監督原材料及食品的送遞、品質監控及儲存。生產工序交由生產經理監督，彼負責監控送往各間餐廳的菜式的處理過程及包裝工序。我們相信此一營運模式既可令中央廚房達致有效分工，又可保持緊密合作。

在善用空間方面，我們的中央廚房亦包括(i)中央存倉及分送中央廚房及餐廳所用食材和其他耗材的存倉設施；及(ii)儲存中央廚房準備的半加工或加工食品的成品存倉設施。

我們盡量減少庫存，盡可能按需要訂購原材料及耗材。供應商會按指示將所訂貨品運送至個別存倉設施，我們的員工於簽收前根據所制定品質標準驗收貨品。中央廚房的員工監察各種存貨以及半加工或加工食材的保鮮期以免出現腐壞情況。

我們的餐廳向採購部門發出生產指示。採購部門負責就所獲指示與中央廚房協調及聯繫。我們會每日運送貨品，以確保食物新鮮，有需要時會於傍晚再次運送。我們主要利用送貨車輛由中央廚房運送加工食品至旗下餐廳。於往績記錄期間，我們的車輛並無遭遇任何嚴重故障，以致阻礙運送食物。

目前我們的中央廚房實行兩班制，故得以支援旗下多達**25**間餐廳。即使已達致最高產能，我們仍可實行三班制工作，包括通宵班。預計現有中央廚房的庫存設施及製成品儲存設施將於不久將來達致最高極限。為支援我們銳意擴展香港業務的計劃，我們將在香港開設第二個中央廚房，佔地約**30,000**至**40,000**平方呎，可望於截至二零一四年三月三十一日止年度投產。預料第二個中央廚房在全速生產下可為增設**50**間翠華餐廳提供支援，服務範圍約為方圓**200**公里或車程在兩小時內的地區。為支援擴展上海業務的計劃，我們將在上海開設首個中央廚房，佔地約**30,000**平方呎，可望於截至二零一四年三月三十一日止年度投產。預料上海首個中央廚房在全速生產下可為多達**40**間翠華餐廳提供支援，服務範圍約為方圓**200**公里或車程在兩小時內的地區。為支援我們在華南地區擴展業務的計劃，我們預料在華南地區建設首個佔地約**15,000**平方呎的中央廚房，可望於截至二零一五年三月三十一日止年度投產。我們預料設於華南地區的首個中央廚房在全速生產下，可為最多**20**間翠華餐廳提供支援，服務範圍約為方圓**200**公里或車程在兩小時內的地區。我們視用於中央廚房的投資為長線投資，預期設於香港的第二個中央廚房、設於上海的首個中央廚房及設於華南地區的首個中央廚房可支援我們於未來十年在上述地區擴展的餐廳及速遞中心。至於我們的新中央廚房所用設備及機器方面，我們計劃因應個別地區餐廳網絡的擴展進度分階段進行安裝。在新中央廚房增添的產能支援下，我們預計旗下餐廳所用更多半加工或加工食材可交由中央廚房準備。於不久將來，預計旗下餐廳所用半加工或加工食材其中最多**70%**可由中央廚房準備。截至最後可行日期，我們尚在為香港的第二個中央廚房及上海首個中央廚房物色合用的地點或物業，故尚未就其營運取得相關牌照。

顧客投訴

於往績記錄期間，根據內部記錄，於截至二零一零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日止三個年度各年，我們分別就其在香港、中國及澳門營運的餐廳每年錄得約200宗顧客提議及投訴，而於截至二零一二年六月三十日止三個月，則錄得約50宗顧客提議及投訴。該等投訴是我們直接從旗下餐廳顧客取得的反饋。除三宗有關食物及衛生方面的不合規獨立個案外，我們並無從其他渠道收到任何其他投訴。有關該三宗不合規獨立個案的詳情，請參閱本招股章程「業務—本集團於往績記錄期間的不合規事宜—有關食物及衛生方面的不合規事宜」一節。

於往績記錄期間顧客直接向我們反映的投訴一般涉及某款菜式的食味及風味以及餐廳員工的服務質素。我們認真處理顧客投訴，並視之為不斷提昇服務水平及食物質素的途徑。於接獲投訴時，我們即時向顧客提出補救方案。一般而言，倘投訴涉及某款菜式的食味或質量，我們會嘗試即場調校某款菜式的食味至顧客滿意或在有需要時提出更換另一碟菜餚。倘投訴涉及某位員工的服務質素，則投訴將由餐廳經理處理。餐廳經理在向員工了解投訴詳情後會向顧客作出回應。對於每宗投訴，我們均會即時記入本身的內部記錄。我們定期覆檢內部記錄所載的提議及投訴個案，並按記錄提供適當的僱員培訓以改善營運。

於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無接獲任何足以對本身的品牌、業務及經營業績構成重大不利影響的顧客投訴。有關若干涉及食物及衛生的個別不合規事宜，請參閱本招股章程「業務—本集團於往績記錄期間的不合規事宜—有關食物及衛生方面的不合規事宜」一節。

牌照

我們須就本身在香港、中國及澳門的餐廳業務持有若干牌照。詳情請參閱本招股章程「法律及法規—監管框架」一節。

香港的餐廳業務方面，我們旗下所有餐廳均根據有效的食肆牌照經營，而須領有烘製麵包餅食店牌照及／或酒牌的香港餐廳方面，我們亦已領有該等牌照。

產品開發

我們致力開發新時令菜單項目並完善我們的招牌菜和主要菜式，務求令顧客喜出望外，同時吸引新顧客。我們的菜單根據顧客反映的意見，因應顧客不斷轉變的口味、不斷變化的食品與營養潮流加以改進。

我們已設立產品開發系統，不斷研製新菜式。我們多年來持續進行產品開發，已確立一系列特備餐點及秘製食譜。每個產品開發項目主要包括下列步驟：

- **物色主要原材料。**為開發新菜式，我們必須取得所需主要原材料的穩定供應，其價格及質量均須符合我們所定標準。物色新菜式所需重要原材料是開發過程的起始工序。
- **開發新菜式。**生產發展部門在總廚帶領及獲其他資深廚師支援下，根據不斷轉變的飲食潮流、食材的性質和特色以及廚師敏銳的觸覺及知識研究餐廳業內成功的新菜式。
- **經董事批准。**當落實某款大有可為的新菜式及其菜譜後，董事將考慮視乎情況批准推出該菜式。價格根據生產過程牽涉的成本、利潤目標及推出新菜式的定位及策略釐定。
- **試驗推出和正式推出。**於全線餐廳推出新菜式前，我們會以若干選定餐廳作為試點。我們根據試推期間的銷售量調整新菜式的生產規模。試驗推出餐點後，我們持續留意其銷售量並收集顧客意見，有助我們評估市場對新推出菜式的接受程度。
- **加入主要菜單。**在試驗推出新菜式後於接獲顧客讚賞及能確保取得某款菜式所用主要材料的穩定供應後，我們便將該菜式加入主菜單，並安排中央廚房列作常規菜式及送往旗下餐廳。

市場推廣及宣傳

作為連鎖餐廳，我們擁有龐大而多元化的客戶基礎。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一二年六月三十日止三個月，來自五大客戶的收入佔我們的總收益不足30%。

我們的市場推廣及宣傳工作旨在協助我們吸引新顧客、提高現有顧客光顧次數、協助新開業餐廳達致表現目標，以及向目標顧客宣傳品牌形象和知名度，從而提高銷售額。我們相信我們已享譽茶餐廳行業。於往績記錄期間，我們舉辦多項市場推廣項目和活動：

在香港的市場推廣活動和宣傳

旗艦餐廳

我們一般選擇高人流的地點開設旗艦餐廳，有助提升品牌知名度。此外，我們於訪港旅客經常到訪的地點開設餐廳，例如香港國際機場的「翠華EATery」及太平山頂

的翠華餐廳，以增加我們的曝光率，尤其是來自中國的遊客，希望能吸引他們光顧在中國新設的翠華餐廳。

創新紀念品

於往績記錄期間，我們曾推出多款創新紀念品及流行文化商品及產品，盡力提升顧客及遊客對品牌的認識。

傳統推廣活動

其他推廣活動主要透過傳統及印刷媒體進行，一般重點推介新開業的餐廳及新菜式。我們在設計各項宣傳活動時，會考慮季節性、場所性質、消費習慣及不同地區的消費者喜好等因素，務求切合每間餐廳的要求。

在澳門的市場推廣活動和宣傳

與娛樂場合作

於往績記錄期間，旗下在澳門的翠華餐廳與澳門銀河娛樂場訂立一項合作安排，我們參與澳門銀河酒店渡假城不時舉辦的宣傳活動，例如銀河娛樂場的遊客可將在賭場落注時賺得的銀河會員卡「點數」，在我們的澳門餐廳當作現金使用，而購買戲票的客戶可於我們的澳門餐廳享有現金折扣。

在中國的市場推廣活動和宣傳

旗艦餐廳

我們已在中國的高人流地區開設旗艦餐廳，以推廣品牌知名度，例如在上海開設三家旗艦餐廳及在武漢開設一家旗艦餐廳。

與旅遊局合作

隨著我們不斷拓展中國市場，預計當地極具發展機遇。作為中國市場上的新品牌，我們明白在市場推廣上必須積極進取。我們獲香港旅遊發展局認可為優質食肆，令訪港中國旅客對我們有所認識，倍添信心。於二零一一年，我們亦參加香港旅遊發展局策劃的優質旅遊服務計劃，在上海進行宣傳活動。

聚焦於公關活動及與傳統媒體進行互動

我們的高級管理人員亮相電視台及接受雜誌訪問，介紹我們的品牌及菜式，並提供有關菜式的資料。

展望未來，我們可能聘請外界的市場推廣及公關顧問公司協助我們在中國進行市場推廣活動。

採購

各家餐廳能否維持始終如一的高質素，部分取決於能否採購優質食材。我們已就所有食品及耗材採取採購策略，包括就主要產品、食材及耗材製定應變計劃。由於我們的菜單可靈活配搭，故計劃實屬可行。於往績記錄期間，我們並無遭遇任何因食材供應中斷、提早終止供應協議或無法取得充足數量的不可取代食材而對我們的業務及經營業績構成任何重大負面影響的情況。

供應商管理

我們向超過100家供應商採購食物及耗材。然而，我們一般於特定時間與相對較少數目的供應商合作，確保可適當問責。我們較喜歡與彼此已建立長久關係的大型供應商合作。我們與主要供應商平均有約超過三年的業務關係。

於往績記錄期間，我們首五大供應商主要供應我們所採購的食材及耗材，包括(i)急凍食品、(ii)蔬菜、(iii)咖啡及相關產品、(iv)檸檬及雞蛋以及(v)白米、罐頭食品及雜貨。於往績記錄期間內各財政年度，我們向五大供應商其中四名採購食物及耗材已超過三年，而向五大供應商其中一名採購食物更已超過20年。

我們的執行董事及行政總裁在考慮不時將某名供應商納入供應商名單時檢討向每名潛在供應商購貨的質量。我們考慮交付我們所訂購食材是否準時、完整、可靠及靈活變通。我們一直依循標準化供應商管理程序，其中包括檢討供應商向執行董事及行政總裁提供的樣本。與會者審查及討論(其中包括)所提供食品樣本的價格、質量、穩定性及交貨情況。食材的價格及質量按不具名測試基準評估，而不透露供應商的身分。我們認為此舉令我們得以客觀地挑選供應商。有關挑選或撤換主要供應商的任何決定，須獲執行董事及行政總裁批准。我們根據適用法律及按客觀標準(如質素)挑選供應商。

採購隊伍由六名成員組成，包括為首的採購經理。我們的採購經理在餐飲及採購業內累積逾十年經驗。採購隊伍其他成員在餐飲採購業務一般累積約兩至十年經驗。我們的採購隊伍只向名列我們所擬定供應商名單上的供應商採購貨品。採購隊伍定期檢討供應商的質素，每月向執行董事及行政總裁匯報。採購隊伍各成員已向我們確認，彼等與供應商並無任何關連，亦無向供應商收取回佣。供應商亦向我們確認，彼等獨立於我們的採購隊伍成員，亦無向彼等支付任何回佣。

我們認為堅守此等準則將可有效防止與供應商達成回佣安排或私相授受。

原材料的供應商、貨源及價格

我們的採購代表與供應商保持聯繫，以確保交付的食品及耗材符合特定標準。此外，我們重視向可靠的供應商採購食材，有助確保食材的品質。我們根據食物和耗材的類別管理供應商及採購策略，包括下列主要食材：

- 白米。我們主要從泰國(為主要白米出口國)採購白米。於往績記錄期間，白米的採購價較為穩定，惟於截至二零一二年三月三十一日止年度則因我們選用較上乘的白米，以致採購價每公斤增加約2港元。
- 中國大白菜。我們主要從中國採購新鮮中國大白菜。市場上現有多名蔬菜供應商，故我們相信可透過不斷覆檢而成功物色優質的中國大白菜供應商。於往績記錄期間，中國大白菜的採購價相對穩定。
- 急凍豬扒、雞腿及牛肉。我們選擇向少數大型分銷商而非大量生產商採購此等食品，我們相信此舉可讓我們更有效監控品質及保持水準。我們主要從巴西採購急凍豬扒及急凍牛肉及從中國採購急凍雞腿。於往績記錄期間，急凍雞腿及急凍牛肉的採購價全面上升。急凍雞腿的採購價每公斤增加約5港元，而急凍牛肉的採購價則每公斤增加約8港元。急凍豬扒的採購價每公斤增加約1港元，此乃主要由於市價波動所致。
- 急凍龍脷柳。我們主要從紐西蘭採購品質較佳的急凍龍脷柳。於往績記錄期間，急凍龍脷柳的採購價每公斤增加約30港元。

我們相信，主要食材價格於往績記錄期間內的升幅合理，不致對我們的經營業績及財務狀況構成重大不利影響。

白米、急凍豬扒、雞腿及牛肉以及急凍龍脷柳的保鮮期為12至24個月，而中國大白菜的保鮮期則約為三日。儘管我們所用主要食材受保鮮期限限制，但存貨周轉日數遠短於保鮮期，故能確保菜式質素及新鮮。有關我們所用食材的存貨周轉日數，請參閱本招股章程「財務資料—若干財務狀況報表項目的論述—存貨」一節。

截至二零一零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日止三個年度以及截至二零一二年六月三十日止三個月，我們向最大供應商的採購額分別佔有關期間總採購額的9.0%、8.1%、5.7%及4.7%，而五大供應商的採購額則分別佔總採購額的30.2%、27.0%、23.9%及21.8%。於截至二零一零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日止三個年度以及截至二零一二年六月三十日止三個月，概無董事、彼等各自的聯繫人士或任何持有我們已發行股本5%以上的股東於任何五大供應商中擁有任何權益。我們通常享有45日賬期。

採購成本控制

我們並無與供應商訂立框架協議。我們以採購訂單形式鎖定向供應商採購食材及原材料的價格。我們亦利用大量採購達致控制採購價。大部分供應商容許我們大量採購可供耗用數月的貨品，分批交付。此安排使我們得以就所購數量貨品鎖定價格。

我們身處茶餐廳行業，善於靈活搭配食材出品五花八門的菜式。倘某種食材大幅漲價，我們仍可迅速作出回應，改以另類食材製作類似菜式。此舉可減輕食材及原材料漲價對我們造成的影響，令我們得以提升成本效益。我們就緩和食材及原材料漲價所造成不利影響採取的措施包括篩選以較低價格供應同等品質食材的供應商、精簡食物製作工序以提高效率及減少浪費，及定期調整菜單價格以反映銷售成本(包括食品及飲品成本)的升幅。有關我們定價政策的詳情，請參閱本招股章程「業務 — 餐廳營運及管理 — 定價」一節。

食品及飲品成本(指已售存貨成本)分別佔截至二零一零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日止三個年度以及截至二零一二年六月三十日止三個月的收益**30.4%**、**30.6%**、**31.0%**及**30.9%**。我們目前並無訂立期貨合約或其他財務風險管理策略以抵銷食物成本的潛在價格波動。我們日後未必能適時或完全不能預期食物成本的變動並作出反應，包括透過調整我們的採購慣例及菜單價格。請參閱本招股章程「風險因素 — 我們的業務相關風險 — 我們的營運容易因食材的採購成本增加而受到影響，這可能會對我們的利潤和經營業績產生不利影響」一節。

採購程序及管理

我們已就所有採購訂單確立一套中央採購程序。我們已就所有採購訂單(包括透過採購部門進行的中央採購)制定內部檢討及批准程序。

我們的採購管理團隊成員包括若干執行董事。重大事項須經採購管理團隊批准，例如大額採購訂單、向新供應商採購及終止向任何主要供應商採購。我們的員工手冊對僱員進行任何賄賂或可能導致本公司與僱員之間存在利益衝突的情況有明確指引。

我們的餐廳向採購部門訂貨。為保持食材及耗材新鮮，我們的餐廳儲備的存貨用量通常不超過兩日。中央廚房與我們的採購部門合作，向供應商訂購適當數量的貨品。我們按需要及估計生產量自供應商獲得食材及耗材，以盡可能減低必須儲存的食物數量。根據此系統，我們採購若干數量的食材及耗材，以供在特定期間內分批取用。如我們於有關期間結束前仍未提清存貨，我們須就餘下的食材及耗材向供應商支付儲存費，直至提清存貨為止。

於交付食材及耗材時，由我們的專責品質檢查人員進行驗收。我們將供應鏈的不同職能(包括挑選供應商、釐定價格、發出採購訂單及驗收)分配至不同部門及人員，各司各職，我們相信此舉有助確保有效監控供應鏈。

品質監控

我們透過培訓及監督人員以及建立有關食物製備、設施保養及人員操守的標準，致力維持餐廳的品質及一致。我們備有一套完善的品質監控程序，適用於業務營運上的各層面，包括(i)供應鏈、(ii)中央廚房、(iii)物流及(iv)每間餐廳。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無因食物或餐廳的衛生問題遭任何政府機關調查。

供應鏈品質監控

我們所有供應商須就食材及其他耗材遵守監管當局定下的品質標準。我們定期檢討向各供應商採購貨品的品質及數量。

我們設有由執行董事及採購隊伍代表組成的專責品質檢查隊伍，負責挑選供應商。有關我們就挑選供應商所採取的程序，請參閱本招股章程「業務一採購一供應商管理」一節。

中央廚房品質監控

絕大部分食材及耗材均送往中央廚房。我們的中央廚房負責為優質食材及耗材把關。我們採用「危害分析和關鍵控制點」(Hazard Analysis Critical Control Point)(簡稱HACCP)。HACCP為一套綜合品質監控標準，列明有關食品安全的原則及程序。我們已根據HACCP就各種半加工及加工食品採取特定的食品準備、包裝、儲存及運送標準。

就對食材進行品質監控上，我們的中央廚房設有專業品質檢查隊伍。截至最後可行日期，香港中央廚房的品質檢查隊伍由生產部經理及三名成員組成，負責查驗食材及耗材。其中生產部經理在食物業(包括食品品質監控方面)累積超過七年經驗，並已完成品質監控及檢查的HACCP培訓課程。我們的生產部經理亦曾修讀由旅遊服務業培訓發展中心及職業安全健康局舉辦的職業及食物安全課程。另外三名成員亦具備一至五年品質監控工作經驗，亦已完成HACCP或食物安全培訓課程，其中兩名成員亦已修畢職業訓練局舉辦的食品科技專業培訓。品質檢查隊伍具備所需知識及技能，能有效檢測送交中央廚房的所有食材及其他耗材的質素。我們擬在所有新中央廚房成立類似的品質檢查團隊。

食物處理過程中每個階段的品質監控由總廚監督，並按照我們製訂的食物處理程序及HACCP的規格進行。任何不合規格的在製品一律銷毀。

我們亦向外委聘一家獨立檢測公司SGS Limited(「SGS」)檢測我們的食物樣本及其他相關樣本。我們委聘SGS乃基於其擁有超過50年在香港營運經驗及良好聲譽，專為不同行業提供高水平的專業產品測試、認證、技術顧問及查驗服務，其中包括提供食品化驗服務。SGS於香港有約1,200名多類專業人士。該公司為各行各業的供應鏈提供一站式服務，其中包括食物業。SGS會根據相關健康、安全及監管準則，對我們的產品(例如我們的原材料、半製成食品及製成品)進行品質、安全及表現測試。我們相信，經SGS鑑定後，我們得以證明旗下產品符合適用標準。我們與SGS所訂協議除非遭任何一方在下一個合約日期前不少於30日的通知期屆滿後終止，否則將按年自動續期。截至最後可行日期，我們與SGS所訂協議仍然有效及存續。

送交SGS進行測試的食物樣本包括熟食、醬汁、調味料、湯水以及食物製作過程中不同階段所用食水及冰塊。此外，若干原材料及食材亦送交測試。SGS主要對送交的樣本進行微生物測試。測試一般按月進行。SGS就送交測試的樣本逐項收費。於往績記錄期間，我們每年平均向SGS支付測試費約46,000港元。

SGS發出的測試報告通常顯示我們送交的樣本所含微生物含量屬於令人滿意或可接受水平。根據香港食物環境衛生署轄下食物安全中心發出的指引，意味我們送交測試的樣本的微生物含量處於令人滿意或可接受水平，適宜食用。由於我們送交測試的樣本的質素處於令人滿意或可接受水平，故並無收到SGS提出的改善建議。我們相信，與SGS合作有助確保我們的食物質素符合政府不時規定的標準。

於往績記錄期間，我們的食品樣本並無在檢測過程中被發現不合規格。

組織架構方面，我們已就旗下中央廚房的整體清潔情況採納一套衛生標準。

物流品質監控

我們運作車隊以將加工食物由中央廚房運送至香港的餐廳，包括但不限於一輛10噸及一輛9噸冷藏卡車。負責供應鏈品質監控的品質檢查人員亦負責物流品質監控。有關供應鏈品質監控的品質監控人員進一步詳情，請參閱本招股章程「業務—品質監控—供應鏈品質監控」一節。我們已就用於運輸汽車的儲存空間制定嚴格衛生及溫度要求。我們於裝貨及交貨時檢查及記錄車箱儲存空間的溫度，以確保運送途中食物處於受控環境。將食物送交餐廳時，我們的餐廳員工將按適當溫度及儲存狀況儲存食物。

我們將非食物耗材(如筷子)的運輸服務外判予一家物流公司。

餐廳品質監控

我們就(i)查驗由供應商或中央倉庫直接送往餐廳的食材及耗材及(ii)在旗下餐廳進行食物準備工序所採納的品質監控標準與中央廚房相同。查驗食材及耗材方面，我們的餐廳員工如發現食材的質量不合標準，須向採購部報告及拒絕接收任何不合標準的食材及耗材。採購部按月發出報告供董事考慮。

在準備食品方面，我們已制定獨立守則，列出操作程序及品質標準，以監管餐廳處理食物的各個工序，包括廚房、包餅、水吧、麵檔及衛生部門。我們要求餐廳員工嚴格遵守守則訂明的程序及標準，以確保菜式的食味、賣相、品質及衛生達到我們所定的標準。我們為出品的菜式制定詳細的菜譜及烹調程序，餐廳不能在未獲批准的情況下擅自改動。因此，我們的顧客於我們任何一家餐廳享用相同菜式時，也可領略到一貫的品質和食味。我們相信，始終如一的味道可令顧客對我們的品質監控系統產生信心，有助我們留住現有顧客及吸引新顧客。

我們旗下餐廳的品質監控政策及程序亦包括下列各方面：

- **持續培訓計劃。**我們持續為餐廳員工提供有關操作程序及品質標準的培訓計劃，並會於培訓後進行考核以確保培訓之成效。
- **嚴控庫存。**旗下餐廳一般儲存的食材及耗材存貨最多可供兩日使用，我們認為此舉可確保菜式的質素及新鮮。
- **食物安全及衛生。**我們就旗下餐廳的整體清潔編製衛生手冊，並委派訓練有素的員工監察餐廳員工有否嚴格遵守手冊的規定。
- **試菜。**菜式每日由餐廳的廚房員工進行檢測，包括賣相、香氣、味道、顏色、黏稠度、溫度及份量各方面。
- **神秘顧客抽查。**我們向外聘請顧問公司成立一支隊伍負責抽查旗下餐廳，以找出服務質素上的潛在問題及餐廳僱員表現有待改善之處，並加以糾正。
- **即場收集顧客意見。**我們即場收集顧客對菜式質素及服務水平的意見，並將食客意見向餐廳反映。我們亦妥善記錄顧客反映的意見，以作進一步改善。
- **餐廳員工通力合作。**我們的食物質素在頗大程度上有賴餐廳員工的操守。能否在突擊檢查及顧客意見上得到良好評分，將用作發放員工花紅的考慮因素，藉此鼓勵員工緊守最高標準。

資訊科技

我們應用先進資訊科技以支持我們的發展，旨在於餐廳行業脫穎而出。為此我們擁有一套管理資訊系統。我們的管理資訊系統包括下列各項：

- **銷售點系統。**旗下所有餐廳均使用由總部控制的電腦化銷售點系統，旨在提升營運效率、就菜式及定價向管理層提供統一監控、收集財務數據和減低餐廳及企業行政時間及開支。我們的侍應使用電子手賬為顧客落單。該等系統記錄每次點選的食物，並直接傳送至廚房以便廚師按指示烹調。該等系統可減少出錯及更省時。所收集的數據包括點菜日期及時間、食客就坐位置、已售各項菜單食品數量以及現金、智能卡及信用卡收入。收集所得數據每晚自動傳送至總部，以便管理層持續監察每家餐廳的經營業績及消費者的消費模式。意料以外情況於管理層定期會議上加以分析及處理。所收集的數據亦可讓管理層分析菜式的受歡迎程度及協助我們對客戶喜好的變動作出有效反應。
- **人力資源系統。**此系統用以監控支薪及計算應付員工薪酬及其他相關款項。
- **會計系統。**此系統具備編製損益賬及資產負債表等資料的功能，可按月製備公司的管理賬目。

儘管我們設有先進的資訊科技系統，但仍就停電或電腦化銷售點系統失靈等偶發情況設定應急程序。

我們擬於截至二零一四年三月三十一日止年度實施一套全面企業資源規劃系統，以提昇我們現時的管理資訊系統。

競爭

餐飲行業在食物質素及劃一品質、性價比、環境、服務、地點、優質食材及熟練僱員方面的競爭激烈。許多由同業經營的餐廳於各地點與我們競爭。行業主要競爭因素包括菜餚種類、食物選擇、食物品質及劃一品質、服務質素、價格、用餐經驗、餐廳地點及設施環境。

根據Frost & Sullivan報告，香港茶餐廳行業於二零一一年的總銷售價值約為227億港元。預期香港的連鎖茶餐廳由二零一二年至二零一六年的銷售價值將繼續以8.5%的複合年增長率強勁增長。根據Frost & Sullivan報告，香港的品牌連鎖茶餐廳數目有限，包括我們旗下的餐廳、太興燒味餐廳、澳門茶餐廳及銀龍粉麵茶餐廳。

業 務

根據Frost & Sullivan報告，中國茶餐廳行業於二零一一年總銷售價值約為人民幣248億元。預期中國的連鎖茶餐廳由二零一二年至二零一六年的銷售價值將繼續以30.7%的複合年增長率強勁增長。中國現時亦有數家連鎖茶餐廳，包括我們旗下的餐廳、太興燒味餐廳、港麗及新旺。詳情見本招股章程「行業概覽」一節。

我們相信，根據我們在核心股東控制下經營超過23年的歷史、符合現代企業管理原則的標準經營模式、歷久不衰備受客戶歡迎的招牌菜式，我們處於有利競爭位置。有關我們面對的競爭，請參閱本招股章程「風險因素—行業相關風險—餐飲行業的激烈競爭可能會使我們無法提高或保持收益及盈利能力」一節。

僱員

截至二零一零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日以及二零一二年六月三十日，我們分別合共有1,222名、1,397名、1,739名及2,181名僱員。下表載列於往績記錄期間內我們的僱員人數分析：

	於三月三十一日			於
	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一二年 六月三十日
執行董事.....	5	5	5	5
總部職員.....	24	61	83	88
餐廳及中央廚房員工.....	1,193	1,331	1,651	2,088
總計	1,222	1,397	1,739	2,181

餐飲業務高度重視服務，故我們的成就在頗大程度上取決於我們能否吸引、激勵及留聘充足的合資格僱員，包括餐廳經理及員工。我們認為優質的顧客服務是旗下餐廳賴以成功的關鍵要素。餐飲服務行業的僱員流失率較其他行業為高。為控制僱員流失情況，我們須為旗下餐廳的僱員提供具競爭力的薪酬及其他福利。我們的員工成本包括應付全體僱員及職員(包括執行董事、總部職員及中央廚房職員)的薪金及福利。於往績記錄期間，我們的員工成本維持相對穩定，於截至二零一零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日止三個年度以及截至二零一二年六月三十日止三個月分別佔收益的27.7%、27.2%、25.9%及28.4%。由於本地勞工法例有所轉變及市場走勢普遍向上，近年香港餐飲業僱員的工資持續上升。隨著香港的通脹壓力不斷將工資推高，預期我們的員工成本將持續增加。我們相信，我們在勞工成本佔總收益比重所承受的上升壓力，將藉著下列因素得到紓緩：(i)隨著餐廳網絡擴張而增加使用中央廚房，從而提升營運助力；(ii)在新餐廳達到表現目標前控制其人手及優先考慮內部調職及從現有餐廳抽調僱員，從而控制員工成本；(iii)提供不同培訓計劃致力提升員工生產力；及(iv)日後繼續實施不同的僱員留聘方案，促進僱員忠誠服務及激勵僱員，從而盡可能降低僱員流失率。

就我們在中國的餐廳而言，我們已為其中國僱員向社會保障基金作出規定供款。

於往績記錄期間，我們並無與僱員之間發生重大勞資糾紛。

於往績記錄期間，根據內部記錄，我們的僱員於截至二零二零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日止三個年度每年發生約100宗工傷，另僱員於截至二零一二年六月三十日止三個月發生約30宗工傷。鑒於我們的業務規模及於往績記錄期間受僱的員工人數，我們認為上述工傷數字實屬合理。此外，大部分工傷個案均屬輕微損傷，例如在受僱期間割傷手指及扭傷腳跟等。

我們致力為僱員提供安全的工作環境。我們已向全體僱員發出工作安全指引，當中載有我們的工作安全政策及提倡注意工作地點安全。此外，我們的廚房手冊清楚列明若干有關職業及食肆安全的指引，並要求我們的餐廳員工遵守。我們的技工須遵從另一套工作安全指引，確保在進行維修工作的每個工序均顧及工作安全。我們為技工提供安全裝備，規定在進行任何維修工程時必須配戴。另外，高級技工必須具備相關的電力維修及安裝認可資格，方可進行相關工作。如有違反我們的工作安全程序，亦會影響員工花紅，以此鼓勵員工緊守安全工作程序。我們認為此等措施有助減低員工發生嚴重工傷的機會，足夠及有效防止嚴重工傷。

培訓計劃

我們設立人力資源部門統籌員工培訓。於二零一二年，我們獲香港的僱員再培訓局推出的人才企業嘉許計劃認可為「人才企業」。此外，我們的培訓課程獲香港學術及職業資歷評審局認可，證明我們在人才發展方面的傑出成績及為僱員提供的培訓水準高超。

我們的人力資源部聯同外界人力資源顧問公司構思及進行完善的培訓課程，同時針對餐廳管理及高級人事管理兩個層次。餐廳管理方面，連串周詳及分階段的培訓課程是專為配合本公司的特點而設。顧問亦以匿名方式不斷抽查各間餐廳的僱員服務水平及為負責營運及餐廳的經理級人員提供培訓及評核。我們相信，我們為更多資深僱員提供培訓，可有系統地培訓前線餐廳員工及令我們的營運程序更標準化。高級人事管理方面，顧問聯同高層管理人員探討及研究本公司的發展計劃及政策。我們相信此舉令高層管理人員得以從客觀及專業角度檢視本公司的策略及整體發展。

為確保各級員工的質素及管理人員日後新人輩出，我們為員工提供多元化的培訓計劃，旨在培訓僱員及物色人才，藉以提供內部晉升機會、培養僱員忠心工作及加入切合需要的指導、訓練及培訓。我們不斷為現有僱員提供度身訂做的培訓及職業指導，藉以物色有潛質的僱員作為日後經理人選。

我們相信培訓計劃亦有助推動僱員內部晉升，不但可提高僱員留聘率，亦可培訓出急速擴充餐廳網絡所需的管理人員。例如，若干餐廳侍應憑藉勤奮工作，配合我們認為有助提升工作能力的培訓計劃，現已晉升為餐廳經理。

為新開設餐廳提供充足的熟練僱員是培訓計劃的另一個重要目標。餐廳經理發揮其培訓知識和技術為新餐廳培訓員工。人力資源部的人員向新隊伍成員介紹我們的標準及文化。

中國方面，我們有意成立廚師培訓課程，培訓當地廚師烹調菜式，確保不同地點能維持一貫的食物質素。

招聘

餐飲行業的招聘競爭激烈，尤其是招聘侍應、收銀員及廚房員工等餐廳員工。我們相信，透過提供具吸引力的工資及福利、酌情花紅、重點培訓及內部晉升機會，我們得以聘用市場上最合適的僱員。我們已採取不同措施以促進餐廳員工的招聘，例如參加人材招聘會並與本地招聘代理定期溝通；為中學及大學畢業生提供暑期工；及設立招聘攤位。相信憑藉我們不斷努力，定能吸引合適員工加盟。詳情請參閱本招股章程「風險因素—我們的業務相關風險—我們的業務可能因難以招聘及留聘員工而受到不利影響」一節。

僱員留聘

為維持僱員忠誠服務及留聘僱員，我們設有僱員獎勵計劃，據此，(i)倘餐廳僱員任職的餐廳達到若干業績指標，彼等將獲發花紅；及(ii)辦公室員工亦可享有花紅，金額視乎表現達標的餐廳數目而定。我們由二零一一年五月開始在香港為所有香港員工，並由二零一零年七月開始在中國為所有餐廳員工實行與表現掛鈎的獎勵計劃。我們擬於截至二零一三年三月三十一日止年度為中國其他員工實行此項獎勵計劃。我們亦向符合申領資格的已為人父母的僱員提供若干津貼。中國業務方面，我們為在上海工作的高層僱員(來自其他省份或地區)提供宿舍。為擴闊中國僱員的視野及知識，我們為他們提供到香港或澳門工作的交流機會。

除津貼及福利外，我們認為提供持續培訓及開放溝通渠道對於留聘僱員同樣重要。為此，我們已實施多項措施，包括設立新僱員入職計劃以向新僱員灌輸我們的企業價

值及文化；推行僱員培訓計劃以改善他們的在職技能及協助他們發展事業；提供有關僱員留聘的管理層培訓計劃；透過進行年度僱員調查鼓勵內部溝通、在集團內推動開放溝通政策、於各家餐廳定期籌辦僱員聚焦小組，讓僱員以小組形式討論工作上遇到的問題和關注議題；及進行離職訪談，藉以讓僱員真誠反映關注事項、不滿及有關改善本集團的意見。詳情請參閱本招股章程「風險因素—我們的業務相關風險—我們的業務可能因難以招聘及留聘員工而受到不利影響」一節。

此外，我們已採納首次公開發售前購股權計劃，並有條件採納購股權計劃。首次公開發售前購股權計劃及購股權計劃旨在使我們可向參與人士授出購股權，表揚其曾經或將對本集團作出之貢獻。詳情見本招股章程附錄四「E. 購股權計劃—首次公開發售前購股權計劃」及「購股權計劃」兩節。

殊榮及獎項

多年來，我們的成就得到無數獎項嘉許，其中包括：

獎項	年份	獎項頒發單位
飲食天王微博聯頒大獎.....	二零一二年	飲食天王
中國飯店金馬獎 最佳消費者滿意中國餐飲名店....	二零一二年	中國飯店業年會組織委員會
中國十大馳名餐飲連鎖品牌.....	二零一二年	中國飯店業年會組織委員會
上海名特菜點 (港式奶茶及脆嘩奶油豬).....	二零一二年	上海市餐飲烹飪行業協會
最優秀開飯港式茶餐廳得獎熱店 ...	二零一二年	開飯
中國飯店金馬獎 中國最佳餐飲連鎖品牌.....	二零一零年	中國飯店業年會組織委員會
國際遊客最喜愛的中國餐飲品牌 ...	二零零九年	中國飯店業年會組織委員會










業 務

獎項	年份	獎項頒發單位
全國消費者最喜愛《香港名牌》— 永久性榮譽金獎單位	二零零九年	中華海外企業信譽協會
我最喜愛食肆—茶餐廳	二零零九年至 二零一二年	U Magazine
中國餐飲名店白金獎	二零零八年	中國飯店業年會組織委員會
粵港澳十佳餐飲品牌	二零零六年	中國飯店協會



旗下香港八家餐廳於二零一二年獲香港五常法協會認證，通過安全、衛生、品質、專業知識及形象等方面之領域管理標準。

知識產權




我們現時以核心品牌「翠華」及副線品牌「翠華 *Concept*」及「翠華 *EATery*」經營旗下餐廳。我們擬以新品牌「至尊到會」經營新推出的到會服務。我們已為多個翠華商標在不同司法權區(包括(但不限於)香港及中國)辦妥及申請註冊，包括帶有「Tsui Wah」或「翠華」字眼的商標。我們採取積極措施保護本身的商標及其他知識產權。我們的財務總監及營運總監負責管理及監控分別在香港及中國兩地的知識產權。我們亦已委聘法律顧問就知識產權的註冊及重續事宜提供意見。就我們已在當地建立據點或考慮將業務範圍擴展至當地的地區而言，我們將進行詳細研究，以確定當地是否存在侵權情況。當我們發現任何侵權情況時，便會考慮採取適當行動。董事認為，我們的現有政策及程序已足夠保護我們的知識產權。

我們的翠華餐廳一直在香港及中國使用  翠華餐廳[®] 標誌，而「翠華 *EATery*」則以  標誌經營。我們擬使用  標誌經營到會服務及就本集團若干食品使用  標誌。我們已於香港及中國就  申請商標註冊，並於中國就 **翠華**、**翠华** 及  申請商標註冊，以及就  翠華餐廳[®] 申請另一類別商標註冊，現時預期有關註冊程序將於上市後完成。鑒於(i) 我們為「 翠華餐廳[®]」標誌之註冊擁有人；及(ii) 我們的  商標僅用於旗下其中一家餐廳的若干食品，董事認為即使未能註冊有關商標，將不會對我們的業務營運造成重大影響。於最後可行日期，我們旗下的香港、澳門及中國業務營運所有相關標誌已正式註冊或申請註冊。

我們的其他知識產權主要包括有關管理資訊系統、專有技術知識及秘製食譜。我們已實施僱員手冊內列明的內部知識產權管理規則。使用中央廚房亦令我們的秘製食譜只在有需要時方向極少數員工披露，有助防止該等食譜外洩。我們與僱員簽訂的僱傭合約及員工手冊均載有關於處理機密資料的保密規定。

於往績記錄期間，本公司並無就任何侵犯商標、專利或其他知識產權面對任何重大申索或糾紛，而相信屬侵犯本公司知識產權的行為則時有所聞，例如，我們發現有若干餐廳以「翠華」品牌在中國多個地區經營。中國法律顧問向我們表示，我們的  翠華餐廳及  翠華集團 標記已分別於二零零四年八月及二零一一年二月向中國工商行政管理局正式註冊，以充份保障其在中國現時業務營運的一切用途，而本集團並無就註冊知識產權遇到任何不足之處。於註冊商標各自的有效期，本集團可獨家使用註冊商標，且概無允許任何第三方以本集團相同或類似商標提供相同或類似服務。據我們的中國法律顧問表示，我們可透過興訟、仲裁或其他法律程序強制執行本身的知識產權，向當局申請發出行政命令要求侵權方停止挪用行為。我們正研究各項可行方案及最有效的策略。決定是否採取執法行動時，董事將考慮如策略業務計劃、相關成本及採取有關行動之裨益等因素。涉及任何侵權人士在未經授權下使用我們或類似的商標、品牌及標記而引致的負面宣傳或顧客爭議及投訴足以攤薄或損害旗下餐廳的品牌吸引力，而即使我們能成功行使本身的合法權利，亦可能嚴重削弱我們的銷售額、盈利能力及前景。請參閱本招股章程「風險因素—我們的業務相關風險—我們可能無法充份保護知識產權而這相應地會對我們的品牌價值和業務造成不利影響」。

據我們的中國法律顧問進一步表示，未有在中國嚴格執法將不會限制我們於日後就知識產權採取任何行動。根據「最高人民法院關於審理涉及馳名商標保護的民事糾紛案件應用法律若干問題的解釋」，就侵犯註冊商標專利權提呈訴訟時間為自商標登記人或權益持有人得悉或應得悉侵權行為當日起計兩年，或如商標登記人或權益持有人於上述兩年期間後方提出訴訟，而侵權行為在提呈訴訟後仍然存在，中國法院將在使用該註冊商標專利權有效期間內，勒令侵權者停止侵權行為，而計算侵權行為所導致損失的賠償金額的開始年份應為權利持有人向中國法院提出訴訟之前兩年。

為加強保障我們在中國的知識產權，我們已於中國就 、翠華、翠华及  商標申請註冊，並為  翠華餐廳於另一類別申請註冊，董事現時預期註冊程序將於上市後完成。董事確認，自本集團啟業迄今，我們於中國申請註冊商標從未被拒。

有關本公司知識產權的進一步詳情，請參閱本招股章程附錄四。

物業

物業權益概覽

除位於香港的一個小型倉庫外，本公司並無擁有任何物業，所有餐廳、中央廚房及辦事處所在的物業均向第三方租賃。我們相信此租賃策略可大大減少資本投資需要。我們在香港擁有的小型倉庫佔地約**350**平方呎，位於旗下兩家毗鄰的香港餐廳之間，用於為該兩家餐廳儲存乾貨。我們目前並無計劃在日後收購任何餐廳所在舖址。於截至二零一二年三月三十一日止三個年度以及截至二零一二年六月三十日止三個月，我們就旗下餐廳、中央廚房及辦事處所租用物業涉及的物業租金及相關開支分別為**45,700,000**港元、**75,000,000**港元、**96,200,000**港元及**30,500,000**港元。

我們的租約一般為期兩至十年，租約最初一至八個月為免租期。我們大部分現有餐廳的租約於二零一三年至二零一六年屆滿。我們其中五項租約(全部均涉及旗下在香港的餐廳)於二零一二年屆滿。截至最後可行日期，我們已成功續訂所有租約。

在香港租用的物業

截至最後可行日期，我們已在香港租賃**36**項物業，其中**21**項用作營運中的餐廳，其總建築面積約為**70,000**平方呎。

在中國租用的物業

截至最後可行日期，我們已在中國租賃**11**項物業，總建築面積約**70,790**平方呎，其中約**61,890**平方呎用作餐廳。若干租賃協議並未向中國當局辦妥登記手續。詳情請參閱本招股章程「風險因素 — 我們的業務相關風險 — 我們在中國的租賃物業須面對若干特定風險」一節。

據我們的中國法律顧問表示，我們可能就每項未有向相關房地產行政管理局登記的相關租賃協議面對最高罰款人民幣**10,000**元。於最後可行日期，我們在上述物業經營餐廳業務概無因未有登記相關租賃協議而中斷。鑑於有關罰款金額相對而言屬微不足道，董事相信其對本集團之財務狀況及經營業績並無任何重大不利影響。

我們已制定下列監控措施以物色適合的租賃物業，並確保在中國訂立有關租約前已辦妥相關法律手續及登記手續：

事宜	監控措施
監督過程	我們已委派營運總監羅祖恩先生監督我們的新餐廳合規事宜。有關彼之履歷詳情，請參閱「董事及高級管理層—高級管理層」一節。羅先生定期向行政總裁駱先生匯報工作。我們已成立由三名成員組成的項目管理部，負責處理及監督於中國開設一家新餐廳的整個發展過程。我們的項目管理部定期向羅先生匯報工作。
餐廳物業選址	董事及高級管理層負責就中國餐廳選址進行實地考察以及商業磋商及決策。
目標餐廳物業的土地用途	我們將向中國食品衛生監督檢驗所申請檢驗我們的目標餐廳物業。調查員將提供確認書以證明目標餐廳物業是否適合餐廳營運。
水電相關安全事宜	待收到中國食品衛生監督檢驗所發出的確認書後，項目管理部將初步檢查目標餐廳物業的水電相關安全事宜。我們亦將委聘中國獨立合資格工程師監督一切水電相關安全事宜，以確保符合有關法律及法規。
目標餐廳物業的結構安全	我們將委聘獨立承建商及工程師，以確保樓宇或於我們的目標物業進行的結構工程符合相關法律及法規。
目標餐廳物業的業權及擁有權	我們的項目管理部將查核業權證書、土地使用權證及證明有權租賃相關物業的其他文件。我們將委聘外部中國法律顧問就目標餐廳物業的業權及擁有權進行盡職審查，以確保我們的目標餐廳物業並無重大業權缺陷或產權負擔。

業 務

事宜	監控措施
申請一切所需牌照、許可證及批文	我們的外聘中國法律顧問將負責就餐廳的業務營運申請一切所需牌照、許可證及批文。
登記租賃協議	項目管理部將負責聯絡相關出租人，妥為登記有關租賃協議。
租賃協議	我們將致力要求出租人於租賃協議保證彼等擁有合法出租有關物業及承諾向有關當局登記租賃協議。倘潛在出租人拒絕於有關租賃協議中作出有關保證及承諾，我們將物色其他具備可比較商業價值之替代物業。

保險

本公司董事認為，我們的承保範圍就本公司的業務規模及類型而言屬常見，並符合我們經營業務所在所有司法權區的標準商業慣例。

在香港，我們主要就(其中包括)(i)僱員在職期間受傷或死亡而投購僱員賠償保險；(ii)遺失在途現金或在我們的營運場所遺失現金而投購現金保險；及(iii)顧客有關食物及飲品中毒的索償、我們的獨立承辦商就所蒙受人身傷害或財物損失的索償以及我們租用的餐廳地點發生火災或其他損害的賠償而投購公眾責任保險。

在中國，我們已就(i)我們所有在中國的餐廳投購公眾責任保險(其中包括顧客因食物及飲品中毒而提出索償)，以保障因經營業務而產生的損害賠償責任；(ii)遺失在途現金或在我們的經營業務地點遺失現金而投購現金保險；(iii)涵蓋我們餐廳的全部風險而投購財險，以在發生天災及其他不幸事件時保障我們的業務；及(iv)涵蓋因我們旗下中國餐廳所有機器及設備損壞引致損失而投購機械保險。我們相信，我們獲充份財產及責任保單保障，而受保上限相信對中國同類公司而言屬常見。然而，我們的保險範圍可能不足以涵蓋所有可能產生之損失。詳情請參閱本招股章程「風險因素—我們的業務相關風險—我們的保單可能不足以全面涵蓋業務營運的一切索償」一節。

澳門方面，我們就(其中包括)顧客有關食物及飲品中毒的索償、就任何人所蒙受人身傷害或財物損失的索償投購公眾責任保險。

遵守法例及監管法規

於最後可行日期，除下文「本集團於往績記錄期間的不合規事宜」各段所披露者外，我們已在各重大方面遵守我們經營業務所在一切司法權區適用的法律及法規，並已向相關政府部門取得對本身業務極為重要的一切所需批准、許可證、牌照及證書。

遵守香港監管法規

概覽

在香港經營餐廳及中央廚房必須取得及備存若干牌照，該等牌照包括(i)食物環境衛生署發出的食物業牌照，包括普通食肆牌照、食物製造廠牌照及烘製麵包餅食店牌照；(ii)環境保護署發出的水污染管制牌照；及(iii)酒牌局發出的酒牌。食物業牌照一般為期一年，須每年續期。水污染管制牌照一般為期不少於兩年，可予續期。酒牌通常為期一年或以下，必須續期。

截至最後可行日期，我們於香港擁有及經營21間餐廳。除下文「本集團於往績記錄期間的不合規事宜」各段所披露者外，我們已為我們於香港的所有餐廳(附註1)取得(i)食物業牌照及水污染管制牌照；及(ii)就我們各家在店內銷售酒精飲品的餐廳取得酒牌。

本集團香港業務所需牌照

我們須就香港的業務取得若干食物業牌照，主要包括旗下餐廳業務所需由食物環境衛生署(「食環署」)發出的食肆牌照、中央廚房所需的食物製造廠牌照及烘製食品業務所需的烘製麵包餅食店牌照以及由環境保護署發出的水污染管制牌照。我們亦須就在店內銷售酒精飲品的餐廳取得酒牌。食物業牌照、水污染管制牌照及酒牌僅適用於指定地點。除下文「本集團於往績記錄期間的不合規事宜」各段所披露者外，截至最後可行日期，我們已就旗下所有香港業務取得所需食肆牌照、食物製造廠牌照、烘製麵包餅食店牌照及水污染管制牌照。我們亦就在店內提供酒精飲品的各家餐廳取得酒牌。

附註1：就旗下香港餐廳發出的食肆牌照及烘製麵包餅食店牌照，其中六份食肆牌照及兩份烘製麵包餅食店牌照乃向個別人士(即我們的控股股東、執行董事及僱員)而非本集團的成員公司發出及由彼等持有。

業 務

下表載列截至最後可行日期我們就經營旗下香港餐廳所需重要牌照的餘下有效期。我們將於適當時候重續相關牌照。

牌照類別	牌照的餘下有效期	
	一年內	超過一年
	(數目)	
食肆牌照(附註1)	21	無
食物製造廠牌照(附註2)	3	無
烘製麵包餅食店牌照(附註3)	3	無
水污染管制牌照(附註4)	3	18
酒牌(附註5)	8	無

附註：

1. 就旗下香港餐廳發出的食肆牌照，其中六份食肆牌照乃向個別人士(即我們的控股股東、執行董事及僱員)而非本集團的成員公司發出及由彼等持有。食肆牌照乃就旗下20家餐廳及以「至尊到會」為品牌經營的到會服務中心發出。食肆牌照不適用於我們以「翠華EATery」副線品牌於香港國際機場經營的餐廳。
2. 該三項食物製造廠牌照其中一項乃向我們的現有中央廚房發出，另一項牌照則向我們以「翠華EATery」副線品牌於香港國際機場經營的餐廳發出(此乃由於該餐廳的食物主要在餐廳指定範圍以外食用，故須取得此類牌照)，以及一項向為到會服務中心提供服務的食物製造廠發出。
3. 就旗下香港餐廳發出的烘製麵包餅食店牌照，其中兩份烘製麵包餅食店牌照乃向個別人士(即我們的控股股東、執行董事及僱員)而非本集團的成員公司發出及由彼等持有。
4. 除設於香港國際機場的餐廳外，旗下中央廚房、到會服務中心及所有餐廳均須取得水污染管制牌照。
5. 我們在店內供應酒精飲品的餐廳始須領有酒牌。

為確保我們能夠就我們於香港的業務及時取得一切所需牌照，我們已指派一名管理人員專責留意一切有關牌照的屆滿日期並適時辦理續期手續。我們僅於已取得或重續相關牌照及/或許可證後，方始進行有關活動。

旗下六家餐廳的食肆及/或烘製麵包餅食店牌照

我們旗下每家在香港的餐廳均須領有食環署發出的相關食物業牌照(包括食肆及烘製麵包餅食店牌照)方可營業。詳情請參閱本招股章程「法律及法規 — 監管框架」一節。

背景

於二零零五年中以前，我們就其中六家最早開業的餐廳(「六家食物業牌照有關餐廳」)要求若干人士(他們均為獲本集團信賴及任職已久的員工)代表本集團申請相關的食物業牌照。六家食物業牌照有關餐廳其中三家的相關牌照現由我們其中三名創辦人(目前為控股股東及執行董事)持有；而六家食物業牌照有關餐廳其中另外三家餐廳的相關牌照則由以下人士持有：(i) 其中一間翠華餐廳的前東主，受僱於本集團22年；(ii) 本集團旗下兩家附屬公司的前任少數股東，受僱於本集團16年；及(iii) 一名任職本集團14年的僱員。詳情請參閱本招股章程「風險因素 — 我們旗下若干香港餐廳的食肆及烘製麵包餅食店牌照由控股股東、董事及僱員持有」一節。

董事為求方便行政工作而利用該等安排。倘以法團名義提出申請，食環署將要求申請人遞交多份公司文件，包括公司註冊證書、周年申報表、商業登記證及相關董事會決議案。倘以個人名義提出申請，則毋須向食環署遞交有關公司文件。根據董事在餐飲業的豐富經驗及向食環署作出的口頭查詢，董事確認該等安排乃業界慣例並為食環署接受。

此外，自相關個別人士最初取得有關牌照以來，我們每年均成功續領相關食物業牌照，過去從未因此項安排而遭遇任何涉及牌照問題的爭議。由於相關牌照持有人均為控股股東、執行董事或任職本集團已久的僱員，董事相信，該等牌照持有人不大可能於可預見將來離開本集團。該等個別人士一直以無償形式代表本集團持有有關牌照，而於往績記錄期間並無就此產生任何成本。我們已獲香港法律顧問確認，目前就該六家餐廳作出的安排乃食環署接受的安排。

牌照協議

此外，本集團以無償形式與各相關牌照持有人訂立牌照協議，規定(其中包括)牌照持有人(i)將盡其最大努力保有食物業牌照；(ii)不會作出任何可能導致吊銷食物業牌照的行為；(iii)確認本集團旗下相關營運附屬公司乃相關餐廳的唯一營辦商；(iv)放棄聲稱擁有相關餐廳的任何溢利或資產的權利；(v)承諾應本集團要求轉讓相關食物業牌照；及(vi)確認本集團將承擔於經營相關餐廳期間產生的任何負債。根據牌照協議，本集團有權使用或轉讓相關牌照，而牌照持有人無權拒絕有關使用或轉讓。拒絕有關使用或轉讓等同違反牌照協議。現時，我們擬將有關食物業牌照轉讓予本集團。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「業務—轉讓六家餐廳的食物業牌照」一節。

彌償契據

本集團亦成立一支行政隊伍監控旗下餐廳的食物業牌照期限屆滿前辦理重續手續事宜。此外，我們的控股股東(統稱彌償保證人)已向本公司訂立一項彌償契據，據此，彼等共同及個別向本公司作出契諾及承諾，就本集團於上市日期前任何時間未有遵守有關規定就我們旗下業務取得所有相關牌照、批文、許可證及證書而引致的損失、負債、損害、成本、索償及開支向本集團提供彌償。有關彌償契據之進一步詳情載於本招股章程附錄四「G.其他資料—2.控股股東所作彌償保證」一節。

轉讓六家餐廳的食物業牌照

董事確認，現時的安排為食環署可接受之安排，並為有關持牌人與本集團間協定的商業安排。然而，為減低由於有關持牌人將來未能持有有關食物業牌照而對本集團

業務造成的風險，董事決定展開轉讓程序，將有關牌照由相關持牌人轉讓予本集團。我們於籌備上市過程中得悉用於轉讓程序的二零零六年政策。

二零零六年政策適用於(i)在二零零六年四月十八日或之後收到的食物業牌照新申請；(ii)在二零零六年四月十八日或之後就二零零六年四月十八日之前收訖的現有牌照申請作出變更；及(iii)在二零零六年四月十八日或之後轉讓食物業牌照。

二零零六年政策引入下列三項新增發牌政策：

- (a) 預備、儲存或供應食物的場所(如食肆、工廠食堂、凍房、食物製造廠、新鮮糧食店及烘製麵包餅食店)並無任何僭建物(定義見香港法例第123章建築物條例第14條)；
- (b) 建議經營食物業的場所(如食肆、工廠食堂、凍房、食物製造廠、烘製麵包餅食店、冰凍甜點製造廠、新鮮糧食店、燒味及滷味店及奶品廠)符合所有政府租契條件；及
- (c) 就所有食物業牌照(包括食肆、工廠食堂、凍房、食物製造廠、烘製麵包餅食店、冰凍甜點製造廠、新鮮糧食店、燒味及滷味店及奶品廠牌照)符合法定規劃分區限制(即城市規劃委員會根據香港法例第131章城市規劃條例編製及頒布的規劃)。

轉讓食物業牌照的所需文件包括：(i)正式申請表格；(ii)就相關物業營運食物業已符合政府租契條款的聲明；(iii)建議承讓人(如屬企業)的相關公司文件；及(iv)有關物業並無建築物條例第14條所述僭建物之證明。於最後可行日期，就六家食物業牌照有關餐廳其中五家的首三份文件已呈交食環署。我們已委聘專業顧問，以協助及查核轉讓程序，其中包括就發出上述第(iv)項證書而檢驗有關物業。倘專業顧問在視察過程中發現存在僭建物(如有)，本集團將致力按步就班進行所需糾正工程，以減低對餐廳營運所造成干擾。視乎所需進行糾正工程的複雜程度，董事現預期六家食物業牌照有關餐廳的有關糾正工程將於開展工程後四至六個月內竣工。當有關糾正工程完成後且相關專業顧問滿意工程成果，有關證明書將提呈食環署，而食環署將安排有關監管機構到訪有關物業進行視察。

我們獲香港法律顧問告知，假設二零零六年政策並無任何轉變，上述轉讓不存在任何法律障礙，前提為該六家食物業牌照有關餐廳所在的物業(i)並無任何香港法例第

123章建築物條例第14條所界定的僭建物；(ii)符合政府租契條件；及(iii)符合法定規劃分區限制。在諮詢我們的專業顧問後，董事了解到，轉讓食物業牌照一般於提交有關物業並無任何僭建物的相關證書日期後大約兩個月內完成。

我們就六家食物業牌照有關餐廳其中一家接獲傳訊令狀，指稱經擴大餐廳（「經擴大餐廳」）無牌經營，違反香港法例第132X章食物業規例第34C條之規定。

經擴大餐廳原於二零零六年二月開業，已獲食環署發出正式食肆牌照，並每年成功續牌。於二零一一年初，董事決定將經擴大餐廳的原有物業與隔壁物業打通。我們決定擴充經擴大餐廳之時，已向食環署申請修改現有牌照，以涵蓋經擴大餐廳的原有物業及擴充部分。於提呈申請後，我們並無接獲食環署的任何反對通知、函件或文件，是以我們按食環署並無異議或關注事項的原則經營業務。

於二零一二年八月二十五日，香港裁判法院向經擴大餐廳的持牌人發出傳票，指稱根據香港法例第132X章食物業規例，經擴大餐廳的擴充部分屬無牌經營。我們接獲傳票後，接獲食環署所發出日期為二零一二年九月二十一日通知，當中載列傳票所述相同指控。有關事項已於二零一二年九月二十七日在裁判法院進行法庭聆訊，聆訊中我們否認傳票所述指控。法院尚未得出任何結論，我們正等待下一次聆訊，聆訊已排期於二零一三年一月二十九日進行。於最後可行日期，法庭尚未就傳票對持牌人作出任何判決或頒令。然而，根據有關食環署通知，倘我們被判違例，則可能按扣分制被扣60分及可能被停牌七日。有關扣分制詳情，請參閱本招股章程「法律及法規 一 扣分制」。

董事確認，上段由個別持牌人向本集團有關成員轉讓經擴大餐廳的食物業牌照的計劃仍將進行，而有關申請將涵蓋原有物業及擴充範圍。有關申請已於二零一二年七月提出，現時仍在處理中。倘有關法院對本集團作出判決或頒令，且於完成轉讓有關食肆牌照前經擴大餐廳被扣60分，則經擴大餐廳可能須暫停營業七天。經擴大餐廳於截至二零一零年、二零一一年及二零一二年三月三十一日止三個年度以及截至二零一二年六月三十日止三個月的收益及除稅後溢利佔本集團同期總收益分別6%、5%、4%及3%，而除稅後溢利則佔本集團同期除稅後溢利總額分別9%、2%、2%及2%。董事相信，倘經擴大餐廳被暫時吊銷食肆牌照，將不會對本集團的經營業績造成重大影響。我們將於上市後在本公司全年及中期報告中向股東報告有關該等食物業牌照轉讓過程的最新進展。

本集團於往績記錄期間的不合規事宜

我們若干於香港註冊成立的附屬公司曾多次違反下文所述的若干法例規定。於確定不合規的情況後，我們已採取相應步驟作出補救。

有關食物及衛生方面的不合規事宜

於往績記錄期間，由於若干生產商在準備食物過程中疏忽，以致我們曾因食物受微細異物(如漆油碎屑及昆蟲)污染而三度違反香港法例第132X章食物業規例，合共被判處罰款約6,000港元。該三宗個案並無引致任何人身損傷，故並無遭索取賠償，亦無向任何相關顧客作出賠償。由於涉及的罰款金額並不龐大，董事認為該等不合規事宜對本集團構成的財務影響微不足道。

在各單獨個案中，相關菜式已即時予以更換，而顧客亦感滿意。此外，本公司亦已實施「5-S」管理系統，以提升整個營運程序的標準，包括採購及處理食材及保持衛生，務求盡量降低再次發生同類事件的機會。

我們已成立食物安全委員會，負責就旗下全線餐廳的食物安全問題監督品質監控系統。我們的食物安全委員會主要負責(其中包括)(i)就食物安全事宜製訂內部政策及指引及(ii)監督及協調供應鏈、中央廚房、物流及餐廳各個環節的食物安全監控。詳情請參閱本節下文「— 內部監控措施」。

有關修葺令的不合規事宜

於最後可行日期，本集團就我們在旗下餐廳豎立的招牌接獲建築事務監督根據香港法例第123章建築物條例(「建築物條例」)第24條發出八道未解除修葺令(「修葺令」)。修葺令指該等顯示我們的名字及標誌等資料的招牌在豎立前，事先並未取得建築事務監督根據建築物條例第14條的規定批准有關建築圖則及展開建築工程。本集團須根據建築事務監督批准的圖則就該八個招牌進行糾正工程(「糾正工程」)。下表概述向本集團發出的八道修葺令：

相關集團公司	相關餐廳	發出日期	完成糾正工程的最後限期	糾正工程展開日期	糾正工程完成日期	申請解除有關修葺令日期
采華	中環翠華餐廳	二零零六年 二月二十二日	二零零六年 四月二十三日	二零一二年八月	二零一二年十月	二零一二年十月
誠發	中環翠華餐廳	二零一一年 三月二十四日	二零一一年 五月二十二日	二零一二年八月	二零一二年八月	二零一二年八月
天澤	北海街翠華餐廳	二零零八年 四月一日	二零零八年 五月三十一日	二零一二年八月	二零一二年九月	二零一二年十月
翠華餐廳(集團)	銅鑼灣(謝斐道) 翠華餐廳	二零零八年 八月二十日	二零零八年 九月十九日	二零一二年八月	二零一二年九月	二零一二年十月
皇金	香港仔翠華餐廳	二零一一年 一月二十七日	二零一一年 二月二十六日	二零一二年八月	二零一二年十月	二零一二年十月
同合	新蒲崗翠華餐廳	二零一零年 四月十六日	二零一零年 五月十六日	二零一二年八月	二零一二年九月	二零一二年十月
翠華餐廳(附註1)	尖沙咀翠華餐廳	二零一一年 八月二十二日	二零一一年 十月二十一日	二零一二年八月	二零一二年九月	二零一二年十月
愉園(附註2)	荃灣兆和街 翠華餐廳	二零一二年 九月十四日	二零一二年 十一月十二日	二零一二年九月	二零一二年十月	二零一二年十月

附註1：此道修葺令乃向「翠華餐廳」發出，並無指明向某間特定集團公司發出。

附註2：該修葺令乃於二零一二年九月十四日向我們發出。有關所需糾正工程已於修葺令訂明的完成工程限期前在二零一二年十月完成，並已申請解除有關修葺令。因此，本集團毋須根據建築物條例就修葺令繳交罰款。

於最後可行日期，本集團已完成所有糾正工程，並已申請解除所有修葺令。我們已採取所需步驟以就有關情況作出補救並遵守有關修葺令。於發出修葺令之後經過一段時間始展開糾正工程的原因是我們先行徵詢認可人士的專業意見。過往，該認可人士於二零零六年前一直協助本集團進行小型建築工程，例如水電工程，並於二零零六年二月接獲首份修葺令起代表本集團就修葺令聯絡建築事務監督及向其提出上訴。其後，在我們籌備上市期間，董事決定於二零一二年四月再委聘一間顧問公司就採取適當行動向我們提供意見，以加快獲建築事務監督審批的過程。拆除有關招牌的工程於委任顧問公司後隨即展開。於最後可行日期，已就遭發出修葺令的招牌進行糾正工程。

由於就有關招牌進行糾正工程毋須餐廳全面或局部停業，董事認為對本集團業務構成的實際或可能影響不大。本集團已向建築事務監督申請解除有關修葺令，而據我們的董事所知，如建築事務監督於將來視察時接納糾正工程，該等修葺令將會解除。於二零一二年九月，本集團已撤回就修葺令提出的所有上訴，以加快進行糾正工程的過程及解除修葺令。我們的香港法律顧問已確認，於糾正工程完成後，解除有關修葺令將無任何法律障礙。

於最後可行日期，董事確認所有糾正工程經已完竣，而我們已獲香港法律顧問通知，在獲建築事務監督解除有關修葺令後，違反建築物條例的情況將獲糾正。

根據建築物條例第40(1BA)條，任何人士在無合理辯解的情況下不遵從根據建築物條例第24(1)條向其送達的修葺令，最高可被罰款200,000港元及最高每日罰款20,000港元以及最高被判監禁一年。為確定本集團被判最高罰款的可能性，我們已：

- (i) 向屋宇署作口頭查詢，據此，董事的結論為在完成糾正工程及獲撤回修葺令後被追討最高罰款的可能性不大；及
- (ii) 委聘一名於處理土地相關案件方面具備充分資格及豐富經驗的大律師（「顧問」）為本公司的特別顧問，彼認為：
 - (a) 於二零一二年九月十四日向愉園送達的修葺令所規定糾正工程已於上述修葺令的限期前完成。因此，並無建築物條例項下任何刑事責任；
 - (b) 根據慣例，屋宇署一般不會對正在拆除招牌的樓宇業主提出刑事制裁。由於在最後可行日期本集團已拆除所有相關招牌，屋宇署對本集團提出檢控的機會甚微；
 - (c) 概無屋宇署在時效已過後根據建築物條例對已遵從相關修葺令的業主提出檢控的案例報告；及
 - (d) 在不大可能發生的情況下，一旦本集團就修葺令遭檢控，以報告案例為基準，每項指控的罰款應為定額罰款不超過10,000港元及每日罰款不超過100港元。根據顧問所發表意見，董事認為本集團一旦就修葺令被判潛在罰款，金額不會超過約860,000港元。

因此，董事認為，於完成糾正工程及解除修葺令後根據建築物條例被追討最高罰款的可能性不大。董事相信，有關罰則(如有)不會太重，而對本集團所造成財務影響被視為微不足道。

根據建築物條例第40(6)條，倘本集團被判有罪及須承擔責任，有關附屬公司的董事、經理或其他高級人員(「高級人員」)因擔當管理工作而於有關時間實際監控相關業務，則可能亦須承擔責任。顧問已考慮有關條文是否適用，並認為就修葺令判處的任何罰款應由本集團與高級人員分擔及共同承擔。我們所取得意見為，在任何情況下，可能對高級人員判處的任何罰款將不會加入本集團罰款之中。顧問亦認為高級人員被判監禁的可能性極微。

董事得悉，我們旗下六家餐廳所在處所(「六家修葺令有關餐廳」)的相關業主接獲根據建築物條例第24條發出的十二道修葺令。該十二道修葺令乃向相關業主發出，因此，本集團並無有關該等修葺令的重要資料。就董事所全悉，十二道修葺令其中六道關於該六家修葺令有關餐廳其中三家由本集團豎立的構築物，其餘六道修葺令則關於該六家修葺令有關餐廳另外三家非由本集團豎立的構築物。

就涉及本集團所豎立構築物的六道修葺令，我們已委聘專業顧問於有關處所進行所規定檢查。倘發現任何僭建物，本集團將與相關業主取得共識，按部就班進行所需的糾正工程。視乎所需糾正工程的複雜程度，董事現預期該三家餐廳各自的糾正工程將於開始有關糾正工程後四至六個月內完成。

就另外涉及並非由本集團豎立構築物的六道修葺令，據董事所全悉，任何關於根據向業主發出相關修葺令及／或通知書的僭建物與本集團任何行動無關，亦不影響此餐廳的經營業務。

就董事所深知及全悉，及根據本集團顧問的意見，有關向業主發出的此十二道修葺令及／或通知書的估計金錢開支(如有)將約為910,000港元。

就上述八道修葺令以及就可能涉及由我們豎立的構築物而向業主發出的修葺令，控股股東共同作為彌償人就本公司的利益訂立彌償契據，據此，彌償人共同及個別向本集團作出契諾及承諾，就本集團於上市日期前任何時間曾經使用的招牌(包括但不限於上述招牌)及本集團所豎立的任何其他僭建物而產生的損失、責任、損害賠償、成本、索償及開支作出彌償。彌償契據的進一步詳情載於本招股章程附錄四「G.其他資料 — 2.控股股東所作彌償保證」一節。為防止日後出現同類事件，我們已實施一套嶄新的內部合規手冊以監控所有遵守建築物條例事宜。詳情請參閱本節下文「— 內部監控措施」。

有關水污染管制牌照的不合規事宜

根據香港法例第358章水污染管制條例(「水污染管制條例」)第9(1)條及第9(2)條，在排放工商業污水之前，必須先行向環境保護署(「環保署」)取得水污染管制牌照。

於最後可行日期，旗下所有香港餐廳均已領有環保署發出的有效水污染管制牌照。於往績記錄期間，旗下八家餐廳並未於開業前取得相關的水污染管制牌照。由於旗下餐廳過去在香港迅速擴展及增長，以致管理層因疏忽而未及於該等餐廳開業前為其申領水污染管制牌照。儘管出現上述疏忽遺漏，董事確認於往績記錄期間內，相關餐廳符合水污染管制條例的所有規定及標準。我們於籌備上市時始發現該等不合規事宜，並已就所有尚未取得的水污染管制牌照提交申請，而於最後可行日期，我們已獲發出所有先前未取得的水污染管制牌照。

根據水污染管制條例第9(1)條、第9(2)條及第11條，倘我們因在未領有水污染管制牌照下排放工商業污水而被裁定違反水污染管制條例，最高罰則為初犯罰款200,000港元，再犯罰款400,000港元，如違例情況持續，則每日再加徵罰款10,000港元。根據水污染管制條例第10A條，於相關時間實際控制相關附屬公司業務營運的任何董事、經理或其他負責人(「負責人」)更可能須承擔責任及被判監禁6個月。我們已向環保署口頭查詢有關情況被罰最高罰款的可能性。根據環保署的回應，董事認為有關罰則(如有)並不重大，對本集團造成的財務影響甚微。此外，控股股東已承諾倘我們因過往有關水污染管制牌照的不合規事宜被判處罰款，將獲控股股東提供彌償保證。進一步詳情請參閱本招股章程附錄四「法定及一般資料 — 其他資料 — 彌償保證」。

我們已獲顧問提供意見，指：

- (i) 鑒於我們已就申請尚未取得的水污染管制牌照採取積極行動，環保署對本集團或負責人採取任何刑事檢控程序的可能性甚微；

- (ii) 倘彼等在不大可能發生的情況下被檢控，以報告案例為基準，可能被判處的罰則不超過定額罰款**10,000**港元及每日罰款**50**港元。根據顧問的意見，董事認為本集團一旦須就未領有水污染管制牌照承擔潛在罰則，金額不會超過約**360,000**港元；
- (iii) 倘法院根據水污染管制條例第**10A**條對本集團及負責人施加任何罰款，罰款將由負責人與本集團分擔。換言之，對負責人施加罰款不會加入本集團的罰款中；及
- (iv) 負責人被判監禁的可能性極微。

有關消防的不合規事宜

根據香港法例第**95F**章消防(消除火警危險)規例第**14(1)**條，任何處所的負責人不得准許任何物件阻塞逃離有關處所的通道。

於二零一二年五月，我們其中一家香港附屬公司未有遵守該規定。我們已就不合規事宜作出糾正，但仍可能被處罰款。由於本集團被判罰的罰款金額不大，故董事認為對本集團構成的財務影響微不足道。

截至最後可行日期，旗下所有附屬公司均遵守消防(消除火警危險)規例的重要規定。

有關賬目的不合規事宜

根據公司條例第**129C**條，於香港註冊成立的公司的董事須於發出、傳閱或發布資產負債表前，安排將相關核數師報告隨附於資產負債表內。公司條例第**129C**條進一步規定，倘在發出、傳閱或發布資產負債表時並無隨附該條例規定須予隨附的損益表或集團賬目，或並無隨附核數師報告，相關公司及該公司每位違規人員可被處罰款最高**150,000**港元。

由二零零四年至二零一一年期間，基於負責公司秘書及企業行政事務的相關職員無心疏忽，以致遺漏安排按公司條例規定的方式對相關集團成員進行審核，導致我們若干於香港註冊成立的附屬公司前後共約**50**次未能遵守該項規定，此乃由於相關核數師報告於相關股東週年大會舉行時仍在編製中，故尚未可供閱覽。每次最高罰款額可達**150,000**港元。於最後可行日期，我們已向相關集團公司各自的股東提交相關集團公司所須的經審核賬目以供採納。

鑒於上述情況，我們已於二零一二年六月主動向公司註冊處披露該等有關賬目的不合規事宜。公司註冊處在其回覆中表示保留追究權利，倘本集團及／或於相關時間相關附屬公司的違規董事因有關不合規事宜被裁定罪名成立，本集團及違規的董事可能被判處罰款。截至最後可行日期，公司註冊處尚未作出任何罰則。

就此，控股股東共同作為彌償人就本公司的利益訂立彌償契據，據此，彌償人共同及個別向本公司作出契諾及承諾，就本集團於上市日期前任何時間因該等有關賬目的不合規事宜所產生的損失、責任、損害賠償、成本、索償及開支作出彌償。彌償契據的進一步詳情載於本招股章程附錄四「G.其他資料—2.控股股東所作彌償保證」一節。

一般不合規事宜

根據公司條例，香港公司須於其公司資料出現若干變動後，在公司條例訂明的時限內，向香港公司註冊處處長遞交通知。我們於香港註冊成立的若干附屬公司因缺乏有關事項的及時及專業建議而未能於指定時限內遞交通知，可能因該等不合規事宜被判處罰款，董事認為罰款金額不會太大。

截至最後可行日期，相關集團成員公司已向香港公司註冊處遞交所有相關及必需的指定表格及通知。

董事確認，本集團將於任何新餐廳開業前向有關政府部門取得所有必需的牌照、批文、許可證及證書。

遵守中國監管法規

概覽

根據我們的中國法律顧問的意見，位於中國的已規劃新餐廳開始業務營運前，我們需取得一系列牌照、許可證及批文，主要包括營業牌照、食品服務牌照、酒類零售牌照、環保評審驗收意見書、消防安全設計批文及消防檢查批文或／及公眾集會場所衛生牌照。我們已就於中國經營旗下所有餐廳取得所需的牌照及許可證。我們四家位於中國的現有餐廳的牌照及許可證的到期日介乎二零一三年三月二十九日至二零一五年六月十日。我們將於適當時候申請續領有關牌照，根據我們的中國法律顧問的意見，我們在取得有關牌照方面不會遇到任何法律障礙。

本集團於往績記錄期間的不合規事宜

有關消防的不合規事宜

於二零一一年，我們旗下一間中國附屬公司牽涉一宗有關消防的不合規事宜，因佔用走火通道而違反《中華人民共和國消防法》第60條，我們為此被判處小額罰款。本集團已支付有關罰款，而董事認為該項不合規事宜對本集團引致的財務影響微不足道。截至最後可行日期，已糾正引致有關事件的情況。

有關稅務的不合規事宜

於二零一一年，我們旗下一間中國附屬公司牽涉若干有關稅務的不合規事宜，因在報稅時錯報扣減項目及遺漏預扣個人薪俸稅而違反《中華人民共和國個人所得稅法》第2及3條以及《中華人民共和國稅收徵收管理法》第69條。本集團被判處並已支付金額不大的罰款，董事認為對本集團引致的財務影響微不足道。截至最後可行日期，已糾正引致有關事件的情況。

有關食物安全的不合規事宜

於二零一一年，我們旗下一間中國附屬公司因僱用並未取得健康合格證的員工而被裁定違反《公共場所衛生管理條例》第7條。我們因此被判處小額罰款。本集團已支付有關罰款，而董事認為該項不合規事宜對本集團引致的財務影響微不足道。截至最後可行日期，已糾正引致有關事件的情況。

此外，我們旗下一間中國附屬公司被裁定違反《中華人民共和國食品安全法》第27、28、34、39及66條、《中華人民共和國食品安全法實施條例》第24條及《餐飲服務食品安全監督管理辦法》第10、12、14及16條，有關法例禁止(其中包括)食品使用不恰當招貼。我們因此接獲警告，並被判處小額罰款。本集團已支付有關罰款，而董事認為該項不合規事宜對本集團引致的財務影響微不足道。截至最後可行日期，已糾正引致有關事件的情況。

遵守澳門監管法規

我們確認，於最後可行日期，我們並無嚴重違反或觸犯任何適用於我們的澳門法律及法規，因而對我們的整體業務或財務狀況構成重大不利影響。於最後可行日期，我們已就我們於澳門的業務獲得一切牌照及許可證。

內部監控措施

我們已採納下列措施以確保於上市後經常遵守所有適用法律及法規，並加強我們在監察層面上的監控環境：

- (i) 自二零一二年六月一日起，我們已實施以下內部監控措施，以確保符合上市規則及香港、中國及澳門的相關法例及規例：

有關修葺令、食物業牌照及
水污染管制牌照的事宜

原因

我們有關修葺令的事宜乃由於有關法例規定有所變動，導致先前屬可接受的建築工程及內部裝修變得不可接受，以及本集團所委聘承建商的疏忽及工程未達標所致。我們有關水污染管制牌照的事宜乃由於行政失誤所致。我們亦須每年重續食物業牌照及為我們的新餐廳及擴張餐廳申請食物業牌照。

確保合規的措施

本集團已採納以下內部監控措施：

(a) 內部委員會

我們已成立內部監控委員會，由三名成員組成，即總經理李楸夏女士、財務總監楊東先生及一名業務發展人員。內部委員會的主要職責為監督本集團所有合規事項，包括人力資源、財務報告及餐廳營運。內部委員會監督行政小組及資產管理部，行政小組負責監督我們旗下現有餐廳的合規事宜，而資產管理部則負責監督我們旗下新餐廳的合規事宜。

我們的業務發展經理為特許財務分析師、認可管理會計師及美國執業會計師公會會員。彼於企業融資、會計及財務顧問服務方面擁有逾15年工作經驗。彼將應用其專業知識及經驗，以內部委員會成員身份監督我們的相關合規事宜。

(b) 行政小組

我們已於人力資源部轄下成立行政小組，成員包括部門主管李楸夏女士(本集團總經理)、一名經理及一名行政人員。

我們的行政及人力資源部經理具備八年餐飲業及服務業相關經驗，期內曾處理本集團及其他食物業相關機構的牌照及許可證事宜。彼曾於二零零八年接受ISO 22000食品安全管理系統培訓。我們的行政及人力資源助理人員協助李女士以及行政及人力資源部經理處理本集團的牌照及許可證事宜已有約三年經驗。有關李女士的履歷詳情，請參閱「董事及高級管理層—高級管理層」一節。

我們的行政小組透過監察各項牌照、許可證及批文的到期日期，以及統籌及時準備及提交相關牌照續期申請，負責監督所有所需牌照、許可證及批文的續期手續。

我們的行政小組定期向行政總裁駱先生匯報工作。

(c) 資產管理部及項目管理部

我們已成立資產管理部，由三名成員組成。資產管理部監督旗下於香港的新餐廳所有合規事宜。

我們的資產管理小組由業務總經理領導，成員包括兩名行政人員。我們的業務總經理於二零一一年十一月加入本集團，於香港餐飲業及服務業擁有逾16年豐富經驗。彼將應用其於統籌項目發展的豐富經驗監督我們旗下新餐廳業務營運。其餘兩名成員於本集團累積約一至四年經驗，期內已獲得新餐廳發展的實戰經驗。

在新餐廳開始營運前，本集團會派出項目經理處理整個發展過程。項目經理會協助資產管理部取得相關牌照及向內部委員會報告，並遵守各項樓宇及結構規定。資產管理部會與相關第三方諮詢人及顧問(如適用)協調，確保符合所有適用法律及規例。所有擴展計劃，包括就合規將採取的步驟詳情，必須每週向內部委員會匯報，而新餐廳將僅於獲內部委員會批准後方始開業。

我們已委派營運總監羅祖恩先生監督我們在中國的新餐廳合規事宜，其履歷詳情請參閱「董事及高級管理層—高級管理層」。羅先生定期向行政總裁駱先生匯報工作進度。我們已成立由三名成員組成的項目管理部，負責處理及監督於中國開設一家新餐廳的整個發展過程。項目管理部定期向羅先生匯報工作進度。

(d) 營運總監

我們已委派營運總監羅祖恩先生監督我們旗下中國業務的合規事宜，其履歷詳情請參閱「董事及高級管理層—高級管理層」一節。羅先生為香港會計師公會會員。彼將應用其專業知識以及出任經理的經驗，致力負責監督本集團的中國合規事宜。羅先生定期向行政總裁駱先生匯報工作進度。

(e) 委聘專業顧問

我們將委聘外界專業顧問，包括認可人士、註冊建築師、承建商、顧問公司、核數師及外界法律顧問，以確保於我們旗下餐廳所在處所進行的建築或結構工程或在本集團旗下任何新餐廳的結構符合相關法律及法規。

有關食物安全的不合規
事宜

原因

我們有關食物安全的不合規事宜屬個別事件，我們相信有關事件在我們所在行業中並非罕見。有關事件乃由於若干僱員在準備食物過程中的無心之失及疏忽所致。基於我們的營運規模，董事相信此等事件對我們的整體品質監控而言並非重大。

確保合規的措施

本集團已採取以下內部監控措施：

- (a) 我們已成立食物安全委員會，以監督我們旗下餐廳有關食物安全事宜的品質監控系統。
- (b) 食物安全委員會現時由八名成員組成，包括執行董事張偉強先生及張汝彪先生、總經理李楸夏女士及其他中層管理人員。

- (c) 張偉強先生、張汝彪先生及李女士具備豐富餐飲業經驗，熟悉準備食物過程及食物安全規定。彼等的履歷詳情載於「董事及高級管理層」一節。
- (d) 其他食物安全委員會成員已取得食物科學及科技文憑，擁有約一至五年食物安全事務相關工作經驗。

有關賬目的不合規事宜

原因

我們有關賬目的不合規事宜乃由於負責公司秘書及企業行政事務的一名相關高級人員的無心之失及疏忽所致。

確保合規的措施

本集團已採納以下內部監控措施：

- (a) 我們已委任楊東先生為我們的公司秘書，以監督我們的秘書及會計事務。
 - (b) 楊先生為香港會計師公會會員，根據上市規則符合資格出任上市公司的公司秘書。彼於處理上市公司合規事宜方面擁有經驗，將確保我們遵守上市規則及公司條例有關賬目事宜以及其他公司秘書事務的規定。
- (ii) 我們已成立審核委員會，成員包括三名獨立非執行董事。嚴國民先生及黃志堅先生在會計及財務管理方面均具備豐富經驗。嚴先生曾任香港一家上市公司的獨立董事，而黃先生現任香港另一家上市公司的公司秘書、授權代表及財務總監，兩者均負責監督內部監控程序及會計與財務申報事宜。審核委員會亦已採納其職權範圍，清楚列明其在確保遵守相關監管規定方面所須履行的職務及責任。特別是審核委員會根據其職權範圍獲授權檢討任何足以令人關注在財務申報、內部監控或其他事務上可能存在不恰當情況的安排；

- (iii) 我們已於二零一二年六月實施行政程序手冊以監控本集團日後遵守規例及維持所有食肆牌照的情況；
- (iv) 我們已委聘認可人士，彼於二零零六年二月起一直就修葺令向我們提供意見，並於二零一二年四月再委任一家顧問公司，就我們所豎立招牌的事宜提供協助。此外，我們已自二零一二年六月起委聘外界專業人士(包括核數師、外界法律顧問及其他顧問)，負責就本集團不時遵守適用的法例規定(包括建築物條例、水污染管制條例及食物業規例)提供專業意見。我們亦已根據上市規則第3A.19條委任一名合規顧問就合規事宜向本公司提供意見；
- (v) 為進一步提高我們的內部監控系統效能，我們已於二零一二年六月就若干業務範疇實施新內部監控程序，包括有關建築工程方面。我們已於二零一二年六月成立內部委員會，以監督(其中包括)我們旗下餐廳及本集團旗下任何新餐廳的建築工程合規狀況。我們已於二零一二年四月委聘並將繼續委聘一家建築事務所就有關建築工程的合規事宜提供意見；及
- (vi) 董事及本集團其他高層管理人員均曾接受由本公司香港法律顧問提供的培訓，瞭解本身作為上市公司董事根據公司條例、證券及期貨條例及上市規則所須履行的義務、職責及責任。

董事認為上述措施有助加深員工瞭解相關法律及法規，並可加強控制工作層面及監控層面的環境，故董事及獨家保薦人均認為本集團已採納足夠及有效的內部監控措施，可顯著降低日後不遵守香港及中國的法律及監管規定的風險。

環境事宜

我們須遵守香港及中國政府頒布的環境保護法律及法規。倘日後中國或香港法律規定我們將經營及財務資源用於環境合規事宜，我們將妥為遵守。

法律訴訟

我們曾在日常業務過程中偶爾牽涉例行法律訴訟或爭議，包括瑣碎的勞資糾紛、顧客投訴及與供應商或服務提供者之間的合約糾紛，日後亦可能出現類似糾紛。此等情況在業內非常普遍。於往績記錄期間，本集團於每個財政年度牽涉大約十宗有關法律訴訟，大部分已解決或對方並無採取進一步行動。董事預計，我們就有關法律程序須承擔的未償付總金額約為3,000,000港元，而有關須承擔的金額(如落實)對本集團而言微不足道或影響不大。我們亦可能就所持牌照及會計及審核事宜定期受相關政府部

業 務

門調查。截至最後可行日期，我們並未涉及任何尚未了結的訴訟或仲裁程序。據我們所知，我們或我們任何董事亦無面臨任何可能對我們的業務、財政狀況或經營業績構成重大不利影響的訴訟或仲裁程序。

香港裁判法院於二零一二年八月發出一項傳票內容有關我們旗下其中一家餐廳的食物業牌照。有關進一步詳情，請參閱「業務 — 遵守法例及監管法規 — 遵守香港監管法規 — 轉讓六家餐廳的食物業牌照」。