

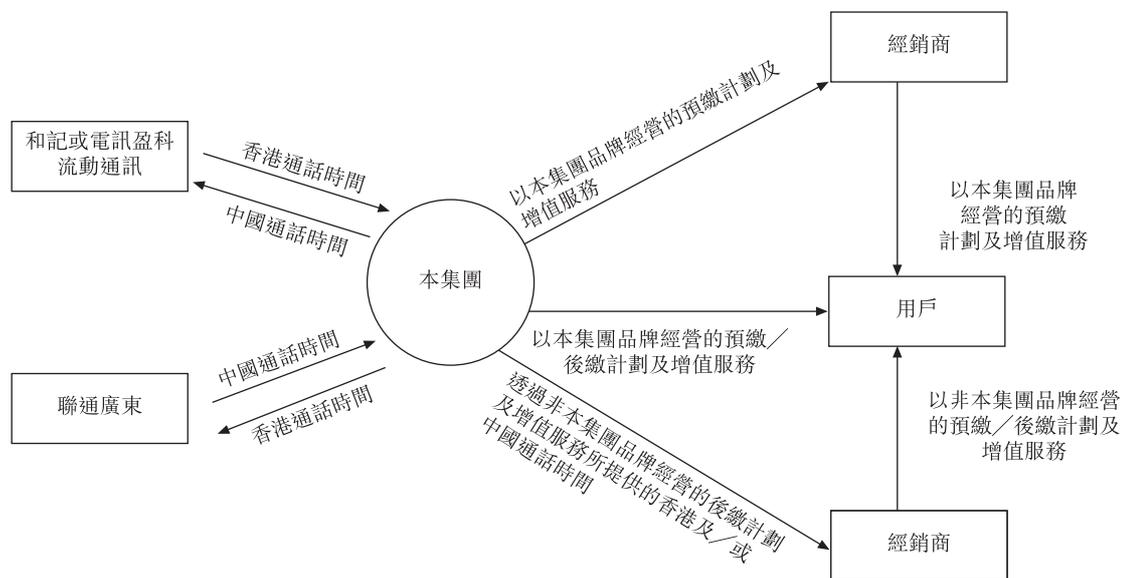
本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

### 概 覽

本集團為一家流動虛擬網絡營辦商（「MVNO」），主要從事提供流動電話服務。本集團並無擁有其本身電訊網絡基礎設施，而其業務主要涉及購自香港兩間流動網絡營辦商（「流動網絡營辦商」）（即和記及電訊盈科流動通訊）及中國一間流動網絡營辦商（即聯通廣東）的通話時間，以及隨後以不同途徑及不同形式轉售通話時間予用戶、經銷商或流動網絡營辦商。

下表說明本集團、流動網絡營辦商、其經銷商及用戶之間的關係：



為削減業務經營成本，本集團將其數據處理、賬單管理、電話銷售代理服務及客戶服務等眾多業務運作及行政管理工作的外包予第三方（包括部分關連人士），惟其本身仍保持電訊系統以提供其流動電話服務及轉售通話時間予流動網絡營辦商。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

下表載列本集團於往績記錄期的香港及中國通話時間的同步購買及銷售分析詳情：—

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	千分鐘	%	千分鐘	%	千分鐘	%
香港通話時間	22,100	47.9	22,822	55.6	83,603	81.9
中國通話時間	24,026	52.1	18,254	44.4	18,434	18.1
<b>總計 (附註1及2)</b>	<b>46,126</b>	<b>100.0</b>	<b>41,076</b>	<b>100.0</b>	<b>102,037</b>	<b>100.0</b>
收益(千港元)						
(附註3)	40,161		32,993		45,555	
已售通話時間的						
每分鐘收益	0.87港元		0.80港元		0.45港元	

附註：

- (1) 通話時間的購買量與銷量相同，原因為銷售僅於提供流動電話服務後確認(即按流動網絡營辦商的通話詳情記錄所示，於客戶啟動其智能卡後實際使用通話時間時)。例如，倘本集團用戶使用本集團提供的本集團預繳計劃／後繳計劃服務的通話時間，該等銷售將於提供流動電話服務時確認，並將構成本集團銷售通話時間。同時，該等由用戶使用的通話時間將記錄至有關流動網絡營辦商的通話詳情記錄內，並將構成本集團購買通話時間。因此，本集團買賣通話時間的交易乃同時進行。
- (2) 於往績記錄期買賣的台灣通話時間量於各相關年度均少於50,000分鐘，故並無載入上表中。
- (3) 收益包括本集團來自「一卡多號」服務的收益、香港本地流動電話服務及向流動網絡營辦商轉售通話時間。

本集團的通話時間銷量由二零零七年約46,100,000分鐘減至二零零八年約41,100,000分鐘。本集團於二零零八年的收益及已售出每分鐘通話時間收益均較二零零七年有所減少。減幅乃由於其用戶因二零零八年全球金融危機減少使用中國及香港通話時間總數所致。

儘管本集團於二零零九年出售的通話時間量較二零零八年大幅增長，已售通話時間的每分鐘收益卻於往績記錄期有所下降。該等減幅乃主要由於(i)香港電訊行業的競爭激烈，導致整體流動電話服務收費下調；(ii)「一卡多號」服務的後繳計劃用戶數目不斷減少，而該後繳計劃的ARPU相對較高；(iii)大多數新啟動流動電話號碼屬於預繳計劃，且ARPU相對較低，而其近半於二零零九年啟動後不再充值；及(iv)於二零零九年留港期間使用較多香港

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

通話時間的「一卡多號」服務預繳計劃用戶數目增加，而香港通話時間的收費較中國通話時間較低。因此，儘管啟動流動電話號碼的數目以及已售通話時間量於往績記錄期的增幅相對較高，惟本集團的收益於二零零七年至二零零八年期間有所減少且該期間已售通話時間的每分鐘收益減少拖慢了本集團的收益增長速度。

下表載列本集團於二零零九年各季度及二零一零年首季的香港及中國通話時間的同步購買及銷售分析詳情：—

	二零零九年首季		二零零九年第二季		二零零九年第三季		二零零九年第四季		二零一零年首季	
	千分鐘	%	千分鐘	%	千分鐘	%	千分鐘	%	千分鐘	%
香港通話時間	9,205	69.0	18,585	79.4	24,456	83.9	31,357	86.8	32,159	87.0
中國通話時間	4,137	31.0	4,835	20.6	4,696	16.1	4,766	13.2	4,824	13.0
<b>總計</b>										
(附註1及2)	13,342	100.0	23,420	100.0	29,152	100.0	36,123	100.0	36,983	100.0
收益(千港元)										
(附註3)	8,989		10,524		12,106		13,936		12,679	
已售通話時間的										
每分鐘收益	0.67港元		0.45港元		0.42港元		0.39港元		0.34港元	

### 附註：

- (1) 通話時間的購買量與銷量相同，原因為銷售僅於提供流動電話服務後確認(即按流動網絡營辦商的通話詳情記錄所示，於客戶啟動其智能卡後實際使用通話時間時)。例如，倘本集團用戶使用本集團提供的本集團預繳計劃／後繳計劃服務的通話時間，該等銷售將於提供流動電話服務時確認，並將構成本集團銷售通話時間。同時，該等由用戶使用的通話時間將記錄至有關流動網絡營辦商的通話詳情記錄內，並將構成本集團購買通話時間。因此，本集團買賣通話時間的交易乃同時進行。
- (2) 於二零零九年各季度及二零一零年首季買賣的台灣通話時間量於各相關期間均少於50,000分鐘，故並無載入上表中。
- (3) 收益包括本集團來自「一卡多號」服務的收益、香港本地流動電話服務及向流動網絡營辦商轉售通話時間。二零一零年首季的收益以本集團管理賬目為依據且未經審核。

本集團的已售通話時間由二零零九年首季的約13,300,000分鐘穩步增至二零零九年第四季的約36,100,000分鐘；而自「一卡多號」服務、香港本地流動電話服務及向流動網絡營辦商轉售通話時間的收益亦於同期由約9,000,000港元穩步增至約13,900,000港元。儘管增幅平穩，本集團的已出售通話時間的每分鐘收益呈現下跌趨勢，並由二零零九年首季約0.67港元

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

減至二零零九年第四季約0.39港元。該等減幅乃主要由於(i)香港電訊行業的競爭激烈，導致整體流動電話服務收費下調；(ii)「一卡多號」服務計劃的後繳計劃用戶數目不斷減少，而該後繳計劃的ARPU相對較高；(iii)大多數新啟動流動電話號碼屬於預繳計劃，而其ARPU相對較低；及(iv)於二零零九年在港期間使用較多香港通話時間的「一卡多號」服務預繳計劃用戶數目增加，而香港通話時間的收費較中國通話時間較低。因此，儘管已啟動流動電話號碼的數目以及已售通話時間量於二零零九年的增幅穩定，惟本集團的收益增長卻相對較慢，導致該期間已售通話時間的每分鐘收益減少。

本集團出售的通話時間量由二零零九年第四季約36,100,000分鐘增至二零一零年首季約37,000,000分鐘；而來自「一卡多號」服務、香港本地流動電話服務及向流動網絡營辦商轉售通話時間的收益亦於同期由約13,900,000港元減至約12,700,000港元。本集團已售通話時間的每分鐘收益由二零零九年第四季約0.39港元減至二零一零年首季約0.34港元。減幅乃主要由於中國有關當局於二零零九年十二月頒佈法例及法規自二零一零年一月一日起取消在中國撥出國際長途電話時的國內漫遊主叫通話費（「政策」）所致。政策適用於中國所有流動網絡營辦商。根據政策，由二零一零年一月一日起，自中國向其他國家、台灣、香港及澳門撥出的流動電話通話將僅收取長途電話費，但不收取國內漫遊費，而在中國向中國不同省份（流動電話號碼登記省份除外）撥出及／或自中國不同省份（流動電話號碼登記省份除外）撥入的流動電話通話將仍然按照中國政府於二零零八年五月頒佈的相關政策收取已減少的國內漫遊費。僅「一卡多號」服務的後繳計劃及並非以本集團品牌經營當地經銷商的計劃和將中國通話時間轉售香港流動網絡營辦商由二零一零年一月一日起受到政策的影響。因此，實施政策導致二零一零年首季來自「一卡多號」服務的後繳計劃及並非以本集團品牌經營當地經銷商的計劃和將中國通話時間轉售香港流動網絡營辦商的收益減少。董事相信，與過往期間比較，根據政策取消本地漫遊費亦可能減低本集團日後的ARPU。因此，儘管已啟動流動電話號碼的數目以及已售通話時間量於二零一零年首季較二零零九年第四季錄得增幅，惟與該期間比較，已售通話時間的每分鐘收益減少卻拖低本集團的收益。

本集團向其購買通話時間的其中兩個流動網絡營辦商已於往績記錄期對本集團採納每月最低通話時間購買政策。該等政策載列本集團須向該等流動網絡營辦商支付的最低每月通話購買量服務費。倘本集團於任何月份就所收購或使用的服務而應付的總額低於有關協議項下的該等最低每月通話時間購買量，則本集團仍須支付每月最低費用。於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，(i)本集團於二十一個曆月期間未能滿足其中一個流動網

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

絡營辦商訂立的每月最低通話時間購買量(於二零零八年二月開始)而須向該流動網絡營辦商支付每月最低通話時間購買量；及(ii)本集團於往績記錄期的二十三個月期間未能滿足另外一個流動網絡營辦商採納的每月最低通話時間購買量而須向該流動網絡營辦商支付最低每月費用。然而，儘管本集團已於往績記錄期向該兩名流動網絡營辦商支付每月最低費用，惟本集團將不會因支付每月最低費用而獲提供額外通話時間。該兩名流動網絡營辦商提供的分鐘數目為本集團用戶使用的實際分鐘數目，而其已記錄在有關流動網絡營辦商的通話詳情記錄內。因此，本集團於往績記錄期並無保留任何通話時間存貨。

本集團自二零零三年起一直主要從事提供以「China-HK Telecom／中港通」及「Directel／直通」品牌經營的「一卡多號」服務。於往績記錄期，本集團透過提供「一卡多號」服務銷售大多數所購買的通話時間，而來自提供該等服務的收益佔本集團於往績記錄期的總收益逾50%。透過該服務，用戶能夠撥打及接聽香港與中國廣東省的長途電話，且費用低於傳統漫遊服務。下表載列於最後實際可行日期本集團「一卡多號」預繳計劃服務與廣東省內五間香港流動網絡營辦商的漫遊服務與香港與廣東省之間的撥打／接聽(資料乃取自香港五間流動網絡營辦商的網站)的收費比較：

	本集團 「一卡多號」 預繳計劃服務 的服務收費 港元／分鐘	五間香港流動 網絡營辦商的 漫遊服務 收費 <sup>(附註1)</sup> 港元／分鐘
由廣東省撥打至香港	2.55	4.95-7.76
由廣東省撥打至廣東省 <sup>(附註2)</sup>	0.55	3.0-3.6
於廣東省接聽的來電	0.40	6.48-8.30

附註：

- (1) 資料乃摘錄自有關流動網絡營辦商的網站。
- (2) 由廣東省撥打至中國所有地區的本集團「一卡多號」預繳計劃服務的服務收費亦按每分鐘0.55港元收費。然而，香港五間流動網絡營辦商的該等服務的漫遊服務收費資料並無向公眾公開，故無從比較。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

除「一卡多號」服務外，本集團亦自二零零七年起一直提供香港本地流動電話服務以及透過其「一卡多號」系統向聯通廣東轉售香港通話時間以及向和記及電訊盈科流動通訊轉售其中國通話時間。除此，本集團亦從事向香港兩間流動網絡營辦商提供電話銷售代理服務。

### 本集團的業務模式

#### 「一卡多號」服務

作為流動虛擬網絡營辦商，本集團並無擁有或經營其流動網絡，原因為其並無所需資本及專門技術知識如該等著名的流動網絡營辦商般興建及經營整個流動網絡基礎設施。為提供流動電話服務，本集團須依賴流動網絡營辦商持續供應的通話時間。本集團向電訊盈科流動通訊及和記採購香港通話時間以及向聯通廣東採購中國通話時間，繼而以本集團品牌或非本集團品牌透過其設備及系統向其用戶／經銷商提供流動電話服務。

下表載列本集團於往績記錄期間來自「一卡多號」服務的收益以及已售通話時間量的分析詳情：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
<b>「一卡多號」服務</b>						
i. 以本集團品牌經營						
— 預繳計劃	15,732	52.9	14,568	60.8	15,780	52.1
— 後繳計劃	10,855	36.5	7,386	30.8	5,019	16.6
ii. 並非以本集團品牌經營						
— 當地經銷商	3,133	10.6	2,020	8.4	9,474	31.3
總計	<u>29,720</u>	<u>100.0</u>	<u>23,974</u>	<u>100.0</u>	<u>30,273</u>	<u>100.0</u>
已售通話時間量 (千分鐘)	34,078		28,984		53,338	
已售通話時間的 每分鐘收益	0.87港元		0.83港元		0.57港元	

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

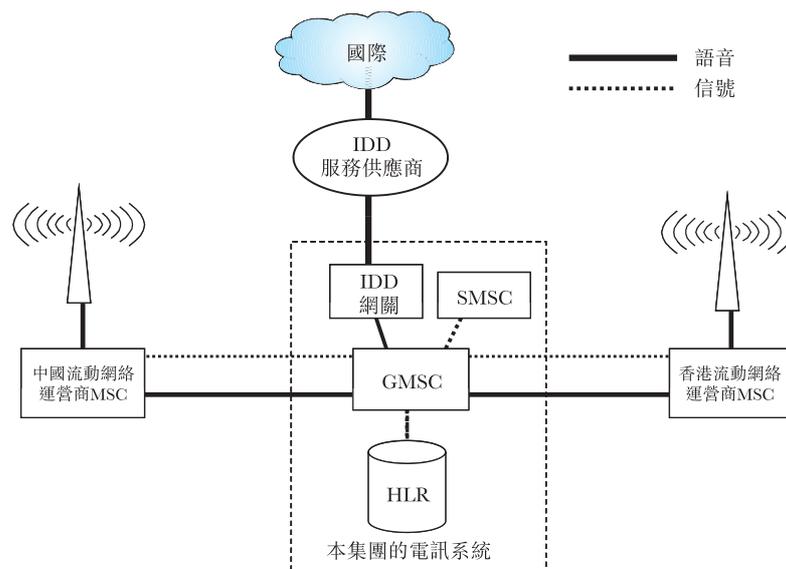
## 概 要

為提供「一卡多號」服務，本集團已委聘第三方電訊設備生產商根據本集團的規格及要求設計及生產若干設備及系統。該系統能於各智能卡儲存超過一個電話號碼、追蹤及更新各個人用戶的位置、按用戶的位置啟動一個指定電話號碼及將來電傳遞至相關電話號碼。透過本集團的系統，用戶可在單一張智能卡中同時儲存不同指定地域(特別是中國、香港及台灣)的流動電話號碼，使其能夠方便地撥打及接聽香港與上述指定地區的長途電話，且費用低於傳統漫遊服務。

此外，無論用戶身在何處，指定地區的用戶亦可透過撥打指定地區用戶的本地號碼聯繫該等用戶，從而毋須支付IDD費用。此外，用戶亦可免除在不同指定地區轉換不同智能卡或倚賴來電轉接服務。

### 營運機制

下表說明本集團「一卡多號」系統與流動網絡營辦商的連接：



基本而言，當一名主叫方撥打本集團一名「一卡多號」服務用戶的香港本地流動電話號碼，載有該用戶的香港電話號碼的信號便會透過本集團於香港的電訊服務供應商發送至本集團的本地位置寄存器(「HLR」)。就「一卡多號」服務而言，用戶的智能卡內載有一個香港電話號碼及來自其他指定地區的電話號碼，而有關數據及資料便儲存在HLR內。由於HLR不斷更新用戶的當前位置，當信號到達HLR時，其便能夠對用戶的當前位置進行定位(位置追跡功能)。倘若HLR確認，用戶現位於其他指定地區中的一處(如廣東省)，HLR將會把中

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

國電話號碼從用戶的智能卡挑選出來，而相應的信號則發送到用戶的流動電話（電話號碼啓動及來電傳遞功能）。於中國或其他指定地區的用戶撥打香港電話相關的運作機制與以上所述基本相同。HLR會連接至網關流動交換中心（「GMSC」，其可進行通話交換及通話轉送），以連接至香港及中國的其他流動網絡營辦商所經營的網絡。透過GMSC，本集團亦可提供IDD服務及SMS服務等其他服務，方法為透過本集團的IDD網關以及短訊服務中心（「SMSC」）連接至其他IDD服務供應商及流動網絡營辦商的網絡。

本集團「一卡多號」服務的經營機制僅為提供類似服務的數款機制其中一類。董事認為本集團現時採用的技術或機制並非獨特或先進，原因為市場上提供類似服務的其他服務供應商所擁有的技術或設備可能更先進。本集團並無就其「一卡多號」服務的經營機制在香港申請任何專利。

截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，來自提供「一卡多號」服務的收益分別佔本集團總收益約54.4%、51.9%及58.3%。

### 香港本地流動電話服務

除「一卡多號」服務外，本集團亦向其用戶提供香港本地流動電話服務。提供該等服務所需的通話時間乃購自電訊盈科流動通訊及和記，繼而以本集團品牌或非本集團品牌向用戶提供香港本地流動電話服務。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

下表載列本集團於往績記錄期間來自香港本地流動電話服務的收益以及已售通話時間量的分析詳情：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
<b>香港本地流動電話服務</b>						
i. 以本集團品牌經營						
— 預繳計劃	—	—	1,054	54.6	3,872	37.8
ii. 並非以本集團品牌經營						
— 當地經銷商	343	100.0	878	45.4	6,360	62.2
總計	<u>343</u>	<u>100.0</u>	<u>1,932</u>	<u>100.0</u>	<u>10,232</u>	<u>100.0</u>
已售通話時間量 (千分鐘)	1,022		4,450		43,806	
已售通話時間的 每分鐘收益	0.34港元		0.43港元		0.23港元	

於二零零九年來自提供香港本地流動電話服務的收益較二零零七年及二零零八年大幅增加乃主要由於新近物色到兩名經銷商，而該等經銷商於該期間向本集團採購香港通話時間，以提供香港本地流動電話服務所致。由該兩名經銷商向用戶提供的流動電話服務並非以本集團品牌經營。該兩名經銷商分別於二零零五年及二零零六年註冊成立。根據該等經銷商提供的資料，其中一個該等經銷商主要從事流動電話及配件、智能卡及相關產品的零售及批發，並為中國流動網絡營辦商提供不同電訊服務及產品的代理；而其他經銷商則在香港主要從事電訊產品及服務的銷售。

截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，來自提供香港本地流動電話服務計劃的收益分別佔本集團總收益約0.6%、4.2%及19.8%。

### 本集團流動電話服務的收費機制

本集團透過預繳計劃及後繳計劃向用戶提供流動電話服務。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

預繳計劃－各張預繳智能卡均已內存固定儲值。倘預繳智能卡獲啟動以及經用戶使用，則其儲值將根據用戶的通話時間用量扣減。就「一卡多號」服務而言，由於香港通話時間與中國通話時間的每分鐘服務收費並不相同，故智能卡的儲值將視乎用戶所在位置及用量按其各自的服務收費予以扣減。例如，倘用戶在廣東省(i)致電香港，則儲值將按中國通話時間用量以及長途電話(中國致電香港)用量的服務收費予以扣除；(ii)在中國境內作本地通話，則儲值將僅按中國通話時間的服務收費予以扣除；及(iii)接聽來自任何其他地方的來電，則其儲值將按中國通話時間的服務收費扣除。該等服務收費機制適用於致電至中國及在香港作本地通話的香港用戶。倘香港的用戶接聽的來電乃來自中國並屬於其中國流動號碼，則香港用戶的預繳智能卡儲值將按香港通話時間的服務收費扣除另加接聽香港以外地區來電費用。倘預繳智能卡的儲值耗盡，則用戶將不能使用本集團的流動電話服務，除非用戶購買及使用本集團的充值券為其智能卡充值。一般而言，已啟動預繳智能卡的到期日為其啟動日期後三至六個月，視乎預繳智能卡的儲值而定。於預繳智能卡到期或其儲值已耗盡，則該電話號碼將不再計為本集團的已啟動電話號碼，除非獲用戶以本集團的充值券重新啟動。

後繳計劃－我們將根據用戶的每月服務計劃以及超出其計劃上限的任何額外通話時間用量收費。

### 流動電話服務的其他增值服務

本集團亦向其用戶提供IDD及／或其他增值服務。該等服務包括內置秘書服務(「BIS服務」)、SMS及客戶支援。

### 向流動網絡營辦商轉售通話時間

本集團透過其「一卡多號」系統向聯通廣東轉售香港通話時間以及向電訊盈科流動通訊及和記轉售中國通話時間。倘電訊盈科流動通訊或和記的用戶(並非視為本集團用戶)要求使用「一卡多號」服務，本集團的系統與設備可為該用戶提供一個平台，以同一張智能卡同時處理兩個流動電話號碼並透過本集團的平台使用香港及中國的通話時間。就此，涉及的中通話時間乃由本集團提供，而涉及的香港通話時間則由電訊盈科流動通訊或和記提供。該機制亦適用於聯通廣東的用戶，就此，涉及的中通話時間乃由聯通廣東提供，而涉及的香港通話時間則由本集團提供。該等業務乃以本集團與上述流動網絡營辦商之間轉售通話時間的形式透過本集團「一卡多號」系統的數據儲存、定位追蹤、啟動電話號碼及來

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

電傳遞等功能經營。截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，來自向流動網絡營辦商轉售通話時間的收益分別約達10,100,000港元、7,100,000港元及5,100,000港元，並分別佔本集團總收益約18.5%、15.4%及9.7%。

### 電話銷售代理服務

此外，本集團向香港兩間主要流動網絡營辦商提供電話銷售代理服務，以便就本集團業務的現有及潛在未來發展與該等營辦商維持策略關係，而其分別佔本集團於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度的總收益約18.5%、19.8%及11.2%。

### 其他服務

本集團於往績記錄期亦：(i)提供碼分多址制式(「CDMA」)網絡維護服務；及(ii)提供個人接駁鈴聲服務。本集團的CDMA網絡維護服務分別佔本集團於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度的總收益約5.5%、4.9%及0.0%，而本集團的個人接駁鈴聲服務則分別約佔本集團於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度的總收益約2.5%、3.8%及1.0%。本集團已分別自二零零八年十一月及二零零九年四月起停止提供CDMA網絡維護服務及個人接駁鈴聲服務。有關詳情，請參閱本文件「業務 — 服務 — 其他服務」。

### 銷售及分銷途徑

本集團流動電話服務的銷售及分銷途徑主要是透過向經銷商批發，而少量則向最終用戶零售。由於董事認為向經銷商批發較零售銷售更具成本效益，本集團截至最後實際可行日期已近乎停止其流動電話服務的零售銷售活動。本集團僅以批發方式向流動網絡營辦商轉售通話時間。

### 向經銷商批發

本集團向其經銷商批發大量以本集團品牌(即「China-HK Telecom／中港通」及「Directel／直通」)經營的預繳智能卡及充值券，各預存有其「一卡多號」服務或香港本地流動電話服務的固定儲值供通話時間使用，而該等批發分別佔本集團於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度提供流動電話服務產生的收益約52.3%、60.3%及48.5%。該等經銷商的銷售網絡遍及香港的各類商店與店舖，包括便利店及流動電話商舖等便於現有和潛在用戶前往購買之地。董事認為該銷售網絡有助本集團預繳服務的銷售，原因為本集團的預繳智能卡及充值券可更為其現有及準用戶所熟悉。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

本集團亦透過批發方式向經銷商銷售若干通話時間，而經銷商會以非本集團品牌向用戶轉售該等通話時間。該等銷售分別佔本集團於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度提供流動電話服務產生的收益約11.6%、11.2%及39.1%。

於最後實際可行日期，本集團合共有七名經銷商購買本集團的通話時間。該七名經銷商當中：(i)其中一名已就透過預繳智能卡及充值券批發以本集團品牌經營的本集團通話時間以及轉售並非以本集團品牌經營的本集團通話時間而與本集團訂約；(ii)其中一名已就透過預繳智能卡及充值券批發以本集團品牌經營的本集團通話時間而與本集團訂約；及(iii)其餘五名經銷商已就進一步轉售以非本集團品牌經營的本集團通話時間而與本集團訂約。於最後實際可行日期，本集團與透過預繳智能卡及充值券批發以本集團品牌經營的本集團通話時間的經銷商之間的各別合約關係介乎約一至兩年，而本集團與進一步轉售以非本集團品牌經營的本集團通話時間的經銷商之間的各別合約關係則介乎約一至七年。

為鼓勵經銷商推廣本集團產品的銷售，我們已於往績記錄期間向銷售以本集團品牌經營的預繳智能卡及充值券的兩名經銷商提供若干折扣。本集團提供的折扣乃按與各個經銷商之間的業務關係時間長短以及該兩名經銷商購買的預繳智能卡及充值券數量而定。

### 透過後繳計劃作出的零售銷售

此外，本集團的部分通話時間透過其後繳服務計劃直接銷售予其用戶（包括個人用戶及公司用戶），分別佔本集團於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度提供流動電話服務產生的收益約36.1%、28.5%及12.4%。於往績記錄期前，本集團絕大部分收益乃來自其流動電話服務零售銷售。近年，本集團來自向經銷商批發所得的收益較來自其零售銷售所得收益更為重要。由於董事認為向經銷商批發較零售銷售更具成本效益，故本集團於最後實際可行日期已近乎停止其流動電話服務的零售銷售活動。現時，本集團並無就其流動電話服務經營任何零售店，且透過其香港總部進行的零售銷售活動屈指可數。然而，本集團仍有後繳計劃用戶透過本集團過往零售銷售活動使用本集團服務，而有關後繳用戶仍在使用的本集團的流動電話服務。因此，本集團於往績記錄期仍會錄得零售銷售所得收益，儘管該等收益已一直萎縮。

### 向流動網絡營辦商批發通話時間

本集團僅以批發方式向流動網絡營辦商轉售通話時間。本集團透過其「一卡多號」系統以批發方式向香港及中國的主要流動網絡營辦商銷售大量通話時間，包括電訊盈科流動通訊、和記及聯通廣東，而最終用戶所使用的通話時間則以該等營辦商的品牌銷售。該等最

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

終用戶並非本集團客戶，而就本文件計算本集團每月平均已啟動電話號碼及ARPU時並不計算該等電話號碼及相關收益。向流動網絡營辦商批發通話時間產生的收益分別佔本集團於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度的總收益約18.5%、15.4%及9.7%。

### 有關向經銷商銷售的收益確認

#### *透過當地經銷商銷售以本集團品牌經營的預繳計劃*

就透過當地經銷商銷售以本集團品牌經營的本集團「一卡多號」服務預繳計劃而言，透過上述經銷商向用戶收取的現金款項乃由本集團收取並調配予聯通廣東進一步經營預繳計劃，而收益僅於該預繳智能卡啟動後至到期止期間實際使用通話時間時確認。倘預繳智能卡的儲值於到期後尚未耗盡，則剩餘的儲值將自動確認為本集團的收益。本集團「一卡多號」預繳計劃服務的付款須由聯通廣東向本集團按用戶實際使用的通話時間支付。該等付款須以支票、電匯或銀行存款方式支付。

就透過當地經銷商銷售以本集團品牌經營的本集團香港本地流動電話服務預繳計劃而言，當地經銷商須按貨到付款方式悉數支付。遞延收入將於接獲該等預繳智能卡付款的現金後確認，而該等遞延收入將於用戶啟動預繳智能卡後使用服務時確認為收益，即收益會先予遞延，並於預繳計劃用戶自啟動智能卡起至到期止期間實際使用通話時間時重新確認。倘預繳智能卡的儲值於到期後尚未耗盡，則剩餘的儲值將自動確認為本集團的收益。

#### *透過當地經銷商銷售以非本集團品牌經營的預繳或後繳計劃*

透過當地經營商以非本集團品牌經營來自本集團「一卡多號」服務及香港本地流動電話服務的預繳或後繳計劃的收益乃於提供服務後確認，即用戶實際使用通話時間時。本集團的當地經營商一般獲授的信貸期可達發出每月訂單日期後的三十日，而其將以支票、電匯或銀行存款方式支付。視乎磋商結果而定，倘若干經銷商與本集團的過往貿易及付款記錄良好，其信貸期可視情況延長至兩至四個月。

### 本集團面對的競爭

本集團在香港這個全球其中一個流動電訊服務客戶滲透率最高的流動電訊市場面對激烈競爭。本集團的流動電話服務(包括語音服務及增值服務)面對來自本地及國際網絡營辦商的雙重競爭。本地而言，本集團的服務於二零一零年四月面對來自香港五家流動網絡營

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

辦商及於二零一零年三月五日面對來自其他八家流動虛擬網絡營辦商牌照持有人的競爭。由於本集團的流動電話服務覆蓋香港以外的地區，其服務亦面對來自其他指定地區（包括中國及台灣）的網絡營辦商的競爭。本集團的部分競爭對手既是其流動電訊服務供應商又是其主要客戶（如和記、電訊盈科流動通訊及聯通廣東）。基本上，本集團在所提供服務的定價、地域網絡覆蓋面積、服務計劃種類、是否容易使用及其他配套增值服務等方面競爭。本集團的「一卡多號」服務面對來自漫遊服務及IDD服務方面的競爭。尤其是，本集團的該項服務面對來自其他流動網絡營辦商提供的類似服務的直接競爭（如中國聯通在香港提供類似服務，但聯通廣東同時亦為本集團中國通話時間的唯一供應商）。由於本集團擬對其電訊系統進行升級以與本集團在香港及中國的服務營辦商經營的3G流動網絡相容，其服務亦可能面對來自香港目前的四家3G網絡營辦商及其他指定地區（包括中國及台灣）的其他3G網絡營辦商的競爭。有關詳情，請參閱本文件「業務－競爭」。

### 收益及ARPU分析

下表載列本集團於往績記錄期的收益分析詳情：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
「一卡多號」服務	29,720	54.4	23,974	51.9	30,273	58.3
香港本地流動電話服務	343	0.6	1,932	4.2	10,232	19.8
流動電話服務總額	30,063	55.0	25,906	56.1	40,505	78.1
向流動網絡營辦商						
轉售通話時間	10,098	18.5	7,087	15.4	5,050	9.7
電話銷售代理服務	10,135	18.5	9,162	19.8	5,817	11.2
其他服務	4,354	8.0	4,009	8.7	503	1.0
總計	54,650	100.0	46,164	100.0	51,875	100.0

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

下表載列本集團於往績記錄期的收益、每月平均已啟動電話號碼數目及其流動電話服務的ARPU的分析詳情：

	截至二零零七年 十二月三十一日止年度		截至二零零八年 十二月三十一日止年度		截至二零零九年 十二月三十一日止年度	
	已啟動電話 號碼每月 平均數目 (附註1、 2及3)	ARPU (附註4) 港元	已啟動電話 號碼每月 平均數目 (附註1、 2及3)	ARPU (附註4) 港元	已啟動電話 號碼每月 平均數目 (附註1、 2及3)	ARPU (附註4) 港元
<b>「一卡多號」服務</b>						
i. 以本集團品牌經營						
- 預繳計劃	15,732	53.5	46,113	26.3	57,140	23.0
- 後繳計劃	10,855	304.1	2,315	265.9	1,910	219.0
ii. 並非以本集團品牌經營						
- 當地經銷商(附註5)	3,133	159.8	1,236	136.2	16,622	47.5
小計	29,720	85.1	49,664	40.2	75,672	33.3
<b>香港本地流動電話服務</b>						
i. 以本集團品牌經營						
- 預繳計劃	—	—	1,194	73.6	13,268	24.3
- 並非以本集團品牌經營	343	16.5	8,010	9.1	20,813	25.5
- 當地經銷商(附註5)	—	—	—	—	—	—
小計	343	16.5	9,204	17.5	34,081	25.0
<b>流動電話服務總額</b>	<b>30,063</b>	<b>81.2</b>	<b>58,868</b>	<b>36.7</b>	<b>109,753</b>	<b>30.8</b>

附註：

- (1) 每月平均已啟動電話號碼數目相當於該月月底的已啟動電話號碼數目總和除以12(就計算截至二零零九年十二月三十一日止三個年度各年而言)。
- (2) 倘本集團的預繳智能卡經啟動後，該張已啟動的預繳智能卡可自該卡啟動後計算為本集團的已啟動電話號碼。已啟動預繳智能卡為已售出、未過期及最少使用過一次或已由客戶啟動的預繳智能卡。
- (3) 預繳智能卡數目並不包括通話時間及/或價值均已過期的電話卡及經銷商的存貨電話卡。
- (4) ARPU乃按該年度的流動電話服務項下各項服務收益除以12，按十二個月基準除以該年度已啟動電話號碼的每月平均數目計算。
- (5) 由地方經銷商出售的本集團品牌已啟動電話號碼已視為本集團的已啟動電話號碼，原因為(i)相關的香港電話號碼乃由本集團擁有及指派；(ii)就該等香港電話號碼而應付電訊管理局的牌照費乃由本集團承擔；及/或(iii)中國通話時間與香港通話時間的組合乃由本集團的電訊系統提供。

## 概 要

有鑑於香港流動服務業的競爭激烈，以及流動電話用量極為普及，本集團業務的競爭力已受到不利影響，而本集團的ARPU以及已售通話時間的每分鐘收益亦有所下跌，本集團的ARPU於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度分別約為81.2港元、36.7港元以及30.8港元。

本集團服務的競爭力因其他流動網絡營辦商收取的漫遊費價格下調而一直受到不利影響，繼而增加本集團「一卡多號」服務所面臨的競爭。董事認為香港後繳流動服務市場的競爭激烈，而本集團未必擁有充裕資源就此提高其市場份額。因此，董事認為本集團應專注預繳流動電話服務市場，原因為考慮到本集團的現有資源及業務規模後，本集團於提高該市場的市場份額方面所面臨的困難相對較少。

一般而言，來自後繳計劃的ARPU相對高於預繳計劃，原因如下：

- 後繳計劃用戶於使用期間的每月通話時間用量並無上限，而該等用戶可於超出其各自後繳計劃的通話時間用量上限後繼續撥打或接聽來電。因此，除來自向後繳計劃用戶收取的每月固定服務費用的所得收益後，亦可自後繳計劃上限以外的額外通話時間用量取得收益。
- 除通話時間用量外，本集團可透過向後繳計劃用戶提供其他增值服務取得收益。
- 各張預繳智能卡已根據儲值限制其用戶於啟動智能卡後至智能卡到期或停用後之間的通話時間用量。由於用量已設有上限，來自各預繳計劃用戶的收益在技術上來說已按儲值固定，除非用戶透過購買本集團的充值券為其預繳智能卡充值。
- 與後繳計劃不同的是，來自預繳計劃的每月所得收益均有所不同，原因為本集團僅於預繳計劃所包括的通話時間獲使用後才記錄為收益。因此，與後繳計劃所產生的最低每月收益不同，於單一預繳智能卡錄得的收益可分攤至多月，從而降低來自各預繳卡用戶的所得每月收益。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

由於各後繳計劃用戶每月的通話時間用量一般較各預繳計劃用戶為高，而後繳計劃用戶的收益基礎亦普遍較闊，故來自後繳計劃的ARPU於往績記錄期間較預繳計劃為高。然而，本集團「一卡多號」服務的後繳計劃的已啟動電話號碼每月平均數目以及ARPU於往績記錄期減少。

由於董事現擬專注於預繳流動電話服務市場，故本集團的ARPU於未來可能進一步降低。

### 截至二零零八年十二月三十一日止年度與截至二零零七年十二月三十一日止年度的比較

本集團來自提供流動電話服務的所得收益由二零零七年約30,100,000港元減少約14.0%至二零零八年約25,900,000港元。跌幅乃主要因本集團服務的ARPU由二零零七年的約81.2港元減至二零零八年的約36.7港元，儘管已啟動電話號碼的每月平均數目由二零零七年的約30,841名增至二零零八年的約58,868名。

流動電話服務的已啟動電話號碼的每月平均總人數由二零零七年約30,841名增至二零零八年約58,868名，此乃主要由於「一卡多號」服務的預繳計劃所致。

本集團於二零零八年的ARPU較二零零七年有所減少乃主要由於本集團於中國政府於該期間頒佈相關政策後，自二零零八年五月一日起調低向用戶收取的本地漫遊費所致。此外，其用戶因全球金融危機而使用的中國及香港通話時間總數亦由截至二零零七年十二月三十一日止年度約46,100,000分鐘減至截至二零零八年十二月三十一日止年度的約41,100,000分鐘。除此，於二零零八年新啟動的流動電話號碼主要屬於「一卡多號」服務的預繳計劃，而其ARPU遠較二零零七年已啟動的該等流動電話號碼為低。

### 截至二零零九年十二月三十一日止年度與截至二零零八年十二月三十一日止年度的比較

來自本集團提供流動電話服務的所得收益由二零零八年約25,900,000港元增加約56.4%至二零零九年約40,500,000港元，其中「一卡多號」服務由約24,000,000港元增加約26.3%至約30,300,000港元，而香港本地流動電話服務則由約1,900,000港元增加約436.8%至約10,200,000港元。該等增幅乃主要由於已啟動電話號碼的每月平均數目超過本集團的ARPU跌幅。

---

## 概 要

---

已啟動電話號碼的每月平均數目總額由二零零八年約58,868個增加約86.4%至二零零九年約109,753個。增幅乃主要由於(i)本集團自二零零八年五月起開始為香港本地流動電話服務提供以本集團品牌經營的預繳計劃，而此舉已為本集團吸引到眾多香港通話時間的新用戶；及(ii)本集團於二零零九年上半年已就香港及中國通話時間銷售成功覓得三名新經銷商並已為本集團帶來眾多新用戶，而該三名新經銷商當中，其中兩名僅向本集團購買香港通話時間，以提供香港本地流動電話服務；而另一名經銷商則向本集團購買香港及中國通話時間，以提供「一卡多號」服務。

本集團的整體ARPU由二零零八年的約36.7港元減至二零零九年的約30.8港元。本集團的ARPU減少乃主要由於本集團就其中國及香港通話時間向其經銷商提供更大折扣，導致該等新用戶的ARPU較低，最終令本集團的ARPU有所下跌，惟本集團的中國及香港通話時間總銷量錄得增幅，由二零零八年約41,100,000分鐘增至截至二零零九年約102,000,000分鐘。此外，本集團於二零零九年向其用戶提供的中國通話時間售價低於二零零八年，原因為本集團於二零零八年五月減低其中國的本地漫遊費所致。除此，本集團於二零零九年新啟動的流動電話號碼主要為「一卡多號」服務及香港本地流動電話服務的預繳計劃，而其ARPU遠較二零零八年的已啟動電話號碼為低。

## 概 要

下表載列本集團於二零零九年各季度及二零一零年首季的平均已啟動電話號碼數目及其流動電話服務的平均ARPU的分析詳情：

	二零零九年首季		二零零九年第二季		二零零九年第三季		二零零九年第四季		二零一零年首季	
	已啟動電話號碼每月平均數目 (附註1、2及3)	ARPU (附註4) 港元								
<b>「一卡多號」服務</b>										
i. 以本集團品牌經營										
- 預繳計劃	55,333	21.2	56,668	22.4	57,815	24.0	58,741	24.3	64,096	21.8
- 後繳計劃	2,078	193.0	1,957	208.3	1,842	220.4	1,762	260.1	1,673	191.7
ii. 並非以本集團品牌經營										
- 當地經銷商 (附註5)	12,056	55.0	17,882	30.3	18,160	46.9	18,388	59.8	18,218	55.7
小計	69,467	32.2	76,507	29.0	77,817	34.0	78,891	37.8	83,987	32.5
<b>香港本地流動電話服務</b>										
i. 以本集團品牌經營										
- 預繳計劃	5,944	33.1	9,732	27.9	14,281	25.3	23,113	20.0	35,531	14.2
- 並非以本集團品牌經營										
- 當地經銷商 (附註5)	8,135	16.4	18,699	30.0	25,136	24.6	31,282	25.8	34,411	21.6
小計	14,079	23.5	28,431	29.3	39,417	24.9	54,395	23.3	69,742	17.8
流動電話服務總額	83,546	30.8	104,938	29.1	117,234	30.9	133,286	31.9	153,729	25.9

附註：

- (1) 每月平均已啟動電話號碼數目相當於該月月底的已啟動電話號碼數目總和除以三(就計算二零零九年各季度及二零一零年首季而言)。
- (2) 倘本集團的預繳智能卡經啟動後，該張已啟動的預繳智能卡可自該卡啟動後計算為本集團的已啟動電話號碼。已啟動預繳智能卡為已售出、未過期及最少使用過一次或已由客戶啟動的預繳智能卡。
- (3) 預繳智能卡數目並不包括通話時間及/或價值均已過期的電話卡及經銷商的存貨電話卡。
- (4) ARPU乃按該期間的流動電話服務項下各項服務收益除以三，按三個月基準除以該期間已啟動電話號碼的每月平均數目計算。
- (5) 由地方經銷商出售的本集團品牌已啟動電話號碼已視為本集團的已啟動電話號碼，因為(i)相關的香港電話號碼乃由本集團擁有及指派；(ii)就該等香港電話號碼而應付電訊管理局的牌照費乃由本集團承擔；及/或(iii)中國通話時間與香港通話時間的組合乃由本集團的電訊系統提供。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

本集團來自流動電話服務的收益由二零零九年首季的約7,700,000港元穩步增至二零零九年第四季約12,800,000港元；而其已啟動電話號碼的每月平均總數亦於同期由約83,546個穩步增至約133,286個，而本集團的ARPU則由30.8港元增至31.9港元。由於本集團的經銷商於二零零九年擴充彼等的銷售網絡，本集團能夠受惠於彼等的擴充，而其已啟動電話號碼的每月平均總數以及來自其流動電話服務的所得收益已於二零零九年各季持續上升。

本集團的ARPU於二零零九年各季的波動相對較少，原因為其波動介乎約29.1港元至31.9港元。本集團的ARPU輕微有所上升並由二零零九年首季約30.8港元增至二零零九年第四季約31.9港元。然而，二零零九年第二季的ARPU較同年首季錄得輕微跌幅，由約30.8港元減至約29.1港元。該等減幅乃主要由於二零零九年第二季來自本集團兩名新經銷商的額外客戶的ARPU較低所致，導致已啟動電話號碼的每月平均總數百分比（約25.6%）超過本集團流動電話服務的所得收益百分比增幅（約18.8%）。

本集團來自流動電話服務的收益由二零零九年第四季約12,800,000港元減至二零一零年首季約11,900,000港元；而其已啟動電話號碼的每月平均總人數亦由約133,286名增至約153,729名，而本集團的ARPU則於同期由約31.9港元減至25.9港元。

流動電話服務的已啟動電話號碼的每月平均總人數由二零零九年第四季約133,286名增至二零一零年首季約153,729名，此乃主要由於「一卡多號」服務的預繳計劃啟動數目有所增加所致。

本集團的ARPU由二零零九年第四季約31.9港元減至二零一零年首季約25.9港元。減幅乃主要由於中國有關當局於二零零九年十二月頒佈法例及法規自二零一零年一月一日起取消在中國撥出國際長途電話時的國內漫遊費所致，而這減少了本集團於二零一零年首季的收益。董事相信，與過往期間比較，取消國內漫遊費於未來可能亦會減少本集團的ARPU。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

下表載列本集團於往績記錄期的預繳已啟動電話號碼的充值頻率詳情：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零七年	二零零八年	二零零九年
	%	%	%
零次	39.0	44.1	49.7
1至5次	44.5	45.3	41.4
6至10次	8.4	5.9	5.1
11至20次	5.2	3.2	2.6
20次以上	2.9	1.5	1.2
總百分比	100.0	100.0	100.0

### 主要客戶的人數分析

下表載列本集團向流動網絡營辦商轉售通話時間、電話銷售代理服務及其他服務於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日的客戶人數分類明細：

	於十二月三十一日		
	二零零七年	二零零八年	二零零九年
向流動網絡營辦商轉售通話時間	3	3	3
電話銷售代理服務	2	2	2
其他服務	2	1	—

附註：經銷商(包括以本集團品牌及以非本集團品牌出售通話時間的該等經銷商)並無就於上表的呈列而計為本集團客戶，原因為彼等僅作為本集團銷售及分銷的途徑。此外，當地經銷商所售並非以本集團品牌經營的已啟動電話號碼會視為本集團的已啟動電話號碼，原因為：(i)相關的香港電話號碼乃由本集團擁有及指派；(ii)就該等香港電話號碼而應付電訊管理局的牌照費乃由本集團承擔；及/或(iii)中國通話時間與香港通話時間的組合乃由本集團的電訊系統提供。

本集團於往績記錄期的五大客戶包括香港及中國的流動網絡營辦商以及香港的流動服務經銷商。於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，向本集團五大客戶銷售的金額佔本集團總收益分別約49.4%、46.2%及50.0%；而於同期，向本集團最大客戶銷售的金額佔本集團總收益分別約17.9%、20.5%及15.9%。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

與本集團作為流動虛擬網絡營辦商的業務模式、其業務經營外判及難以保持其未來ARPU、營業額及純利有關的風險

本集團與其他流動虛擬網絡營辦商同樣極依賴流動網絡營辦商持續提供流動通話時間，且須承受未能自流動網絡營辦商取得通話時間的風險。該等風險可能重大不利影響本集團的業務經營，甚或導致其不能繼續經營流動電話業務。現時，本集團透過訂立書面協議，向香港兩間流動網絡營辦商（即電訊盈科流動通訊及和記）購買其香港通話時間，以及向中國一間流動網絡營辦商（即聯通廣東）購買其中國通話時間。與電訊盈科流動通訊及和記訂立的服務協議須每月或每年更新，而與聯通廣東訂立的協議則將於二零一一年十二月三十一日屆滿。有關該等協議的詳情，請參閱本文件「業務－服務供應商」。

本集團已自該等流動網絡營辦商購買通話時間超過六年，並一直與彼等維持穩定關係。倘本集團任何電訊服務供應商終止其與本集團的合約關係或因任何理由未能向本集團提供服務，而本集團未能及時物色到在規模、質量及成本方面均屬同級的其他替代，或購買本集團電訊服務供應商所提供服務的成本大幅提高，則其經營及財務業績可能受到重大不利影響。特別是，倘本集團在中國的唯一電訊服務供應商聯通廣東終止其與本集團的合約關係或未能向本集團提供服務或本集團未能於現有協議到期時與聯通廣東訂立續期協議或聯通廣東大幅調高本集團應付的通話時間費，則本集團可能難以或未能維持其「一卡多號」服務以及向流動網絡營辦商轉售通話時間的業務，而其佔本集團於二零零九年的總收益約68.0%，並會對其經營及業績表現造成重大不利影響。務請注意，本集團與聯通廣東在其業務磋商方面的議價能力相對較低，而這可能對本集團於上述延長協議訂立的條款及條件以及交收來自應收款項的時間造成不利影響。有關本集團作為流動虛擬網絡營辦商的風險的詳盡描述，請參閱本文件「風險因素－與本集團有關的風險－本集團的運營極為倚賴多名第三方電訊服務供應商提供的服務，倘若該等服務終止或中斷，則會對本集團的運營及財政狀況產生重大不利影響」及「一本集團的服務供應商暫停或終止提供服務或提供的服務出現任何失誤，可能會對本集團的運營及財政狀況造成重大不利影響」。

本集團服務供應商提供的服務出現任何失誤或不如意的話，可能會重大不利影響本集團的經營、客戶滿意程度及財務表現。本集團無法保證該等服務供應商能保持優質服務或確保彼等提供的服務並無失誤或不如意。倘該等服務供應商終止其與本集團的合約關係或因任何理由未能向本集團提供服務，而本集團未能及時物色到在規模、質量及成本方面均與本集團現有服務供應商屬同級的其他替代，或購買服務的成本大幅提高，則本集團的經營及財務表現可能受到重大不利影響。有關該等外包服務所產生的風險，請參閱本文件「風

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

險因素 — 與本集團有關的風險 — 本集團已將大部分業務外包予服務供應商，因此不能完全控制該等服務」、「— 本集團的業務倚賴服務供應商精確的記賬及信貸監控系統，該等系統出現任何問題均可能阻礙本集團的營運」及「— 本集團提供的電話銷售代理服務十分倚重其關連人士所提供的服務」。

本集團截至二零零九年十二月三十一日止三個年度的ARPU分別約為81.2港元、36.7港元及30.8港元。截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，來自「一卡多號」服務、香港本地流動電話服務及向流動網絡營辦商轉售通話時間的已售通話時間的每分鐘收益分別為0.87港元、0.80港元及0.45港元。截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，本集團分別錄得收益約54,700,000港元、46,200,000港元及51,900,000港元及純利約10,700,000港元、8,800,000港元及10,100,000港元。本集團保持ARPU、營業額及純利的能力將有賴本集團自服務供應商持續取得香港及中國通話時間供應、維持其市場競爭力以提供優質服務及緊跟技術進步的能力。本集團無法保證能於未來數年維持其未來ARPU、營業額及溢利。倘本集團未能維持其市場競爭力、維持其低成本策略或提供優質服務，或者未能緊跟電訊行業的技術變動，其財務業績可能受到重大不利影響。

### 競爭優勢

董事相信本集團的成功乃歸因於以下競爭優勢：

- 本集團於香港卓著的「一卡多號」服務使其用戶能夠以低於傳統漫遊服務的價格方便地撥打及接聽長途電話
- 作為香港及澳門的RF-SIM知識產權獨家持牌人，本集團有潛力為其用戶提供更多增值服務，儘管本集團計劃的RF-SIM業務於往績記錄期及截至最後實際可行日期並無取得收益
- 本集團與其電訊服務供應商的長期及穩定的關係有助本集團取得其在業務經營中提供穩定的電訊服務
- 本集團資深的管理層團隊可有效維持及提升本集團的商譽及聲譽

### 業務目標

本集團致力於成為「一卡多號」服務供應商的領先者之一，並矢志完成以下業務目標：

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

- 透過於亞太發展及拓展本集團提供的流動電話服務擴大該等服務的地域覆蓋；及
- 向其用戶提供各式各樣的增值服務以提升來自用戶通話時間用量的所得收益，方法為(i)升級本集團的電訊設備以兼容本集團在香港及中國作為流動虛擬網絡營辦商的服務營辦商所經營的3G流動網絡，讓其用戶可享用3G流動數據服務；及(ii)在香港及澳門引入RF-SIM以擴闊本集團的客源。

本公司可能亦會考慮其他潛在商機，以進一步擴充其流動業務以及分散其依賴少量電訊服務供應商的風險。本公司或其任何董事現不擬對本公司業務作任何重大改變及／或就本公司的非核心業務的潛在資產收購訂立任何重大安排或出售有關本公司核心業務的資產。

### 業務策略

本集團擬根據本文件「業務目標及策略－實施計劃」所載時間表，實施主要策略方案，以實現上述業務目標。下文載列本集團計劃於未來實施的主要策略措施。儘管本集團已與澳門的電訊供應商訂立服務協議以在澳門提供流動電話服務（「澳門協議」），於最後實際可行日期，本集團尚未在澳門推出其「一卡多號」服務。除澳門協議外，截至最後實際可行日期，本集團並無就下文所述的業務策略訂立任何具約束力的協議。

### 於亞太其他地區發展流動電話服務業務

除往來香港及中國外，尚有為數眾多的流動電話用戶經常往來香港及亞太地區，包括台灣及澳門。除香港及中國地區外，透過將本集團的電訊網絡擴展至台灣，本集團已自二零零三年起在當地發展流動電話服務。於此項發展項目趨於成熟後，本集團擬於二零一一年起進一步擴充其服務至亞太區內一或兩個額外地區（本集團仍在評估中）。方法為(i)與該等地區的持牌流動網絡營辦商合作；(ii)投資至額外電訊設備以確保本集團的電訊系統與其業務夥伴的電訊系統之間的網絡連線穩妥（約[●]港元）；(iii)於該等地區推廣本集團的服務（約[●]港元）；及(iv)招聘適合人員處理該等擴充（約[●]港元）。現時，本集團擬動用[●]淨額約[●]%（或約[●]港元）作該等擴充。特別是，約[●]港元將用於在澳門擴充本集團「一卡多號」服務、約[●]港元用於台灣的擴充、及約[●]港元用於亞太區額外一或兩個地域的擴

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

充。本集團已與澳門的電訊服務供應商訂立服務協議，並設立合作平台讓本集團在澳門擴充其流動電話服務。本集團的業務策略是經考慮其現有資源後集中發展香港市場。本集團將在澳門市場擴充其流動電話服務。於最後實際可行日期，本集團正就購買設備支援在澳門提供「一卡多號」服務及3G數據服務進行研究並與供應商磋商。董事認為將本集團業務拓展至中國以外的地區能夠擴大其於電訊市場的市場份額並提升其長期的財務表現。待上述擴充完成後，本集團的「一卡多號」用戶將可在香港、澳門、台灣及亞太區一至兩個額外地域接駁至流動網絡。

**將本集團的電訊設備升級至兼容香港及中國的3G流動網絡以作為流動虛擬網絡營辦商提供3G數據服務**

### *透過3G網絡提供流動數據服務*

3G與2G類似，均為可同時使用語音及數據服務的無線通訊技術。儘管如此，3G的數據傳輸速度以兆比特每秒計，較2G為高。因此，3G網絡有助網絡營辦商向用戶提供更多元化的服務，同時透過已改善的光譜效率達致更佳的網絡容量。技術上，2G或3G提供的語音服務質素相同。由於3G的數據傳輸率較高，透過3G網絡提供的流動數據服務質素較透過2G網絡提供者為高，特別是查閱電郵、瀏覽互聯網、影像及音樂串流、遊戲下載等。

### *進行升級的原因*

現時，本集團就提供「一卡多號」服務而使用的電訊設施未能支援3G網絡或在香港及中國提供流動數據服務。本集團「一卡多號」服務的用戶僅限於透過2G網絡使用語音服務及SMS服務。根據電訊管理局頒佈的數據，香港的流動數據用量由二零零八年五月的每月約54,000,000兆比特增加約1,253.1%至二零一零年一月的每月約730,700,000兆比特。每2.5G/3G用戶的平均流動數據用量於同期亦由約17.0兆比特增加約714.7%至約138.5兆比特。於最後實際可行日期，香港五個流動網絡營辦商中的其中四個以及中國的所有三個流動網絡營辦商均透過彼等各別的3G網絡提供流動服務，包括語音及數據服務。

因此，董事認為由於3G流動數據服務(包括查閱電郵、瀏覽互聯網、影像及音樂串流以及遊戲下載)已廣受歡迎且用量日益增加，本集團為擴大其收入來源及緊貼市場趨勢，已計劃將其電訊設備升級至兼容3G流動網絡，以在香港及中國作為流動虛擬網絡營辦商提供3G

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

數據服務。由於香港及中國的大多數電訊業市場競爭者均已提供3G數據服務，故董事認為本集團必須將其電訊設備升級以緊貼其他市場競爭者，同時鞏固其在市場的競爭力。

此外，智能電話的使用於過往數年亦愈來愈受歡迎。市場上大多數智能電話均兼容3G流動數據服務且能支援電郵查閱、瀏覽互聯網、影像及音樂串流以及遊戲下載。董事認為智能電話的使用日益受歡迎是過往數年流動數據用量大幅增加的原因之一。智能電話的眾多先進功能包括流動數據用量，可讓流動數據用量更普及。因此，董事認為本集團必須將其電訊設備升級，以緊貼市場發展及確保本集團提供的流動電話服務將不會導致使用智能電話的先進功能時出現任何限制。

### 本集團於升級後將享有的潛在益處

於本集團於二零一一年完成升級後能向其用戶提供3G流動數據服務時，董事預期本集團將能夠：

- 自語音服務以外的流動數據服務取得額外收益；
- 招徠要求流動數據服務的用戶以擴闊其客源；
- 透過向現有用戶提供額外增值服務以挽留彼等；
- 加強本集團於市場的競爭力；及
- 提升本集團的ARPU及盈利能力。

除潛在的經濟利益外，待升級完成後，董事相信本集團將能夠滿足電訊管理局頒發的「服務營辦商牌照應用指引」所載列的規定，以及符合電訊局長就其進入流動網絡營辦商在香港的3G流動網絡的監管支援資格，而其有責任向並無與任何3G流動網絡營辦商有聯繫的流動虛擬網絡營辦商開放彼等30%的3G網絡通訊容量。董事認為該等指引及監管支援有助減輕本集團未能透過香港流動網絡營辦商取得香港通話時間的風險。有關詳情，請參閱本文件「監管—就3G流動網絡營辦商開放網絡的要求」。

### 實施計劃

本集團擬動用約[●]港元升級其「一卡多號」系統。升級將透過納入更先進的HLR數據庫系統及漫遊網關至本集團現有系統的方式進行。該HLR數據庫系統及漫遊網關擁有與本集

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

團現有的HLR數據庫系統及漫遊網關的類似功能，而其主要作用更新地點及來電轉遞。購買新設備的主要原因為確保本集團的系統可兼容香港及中國的3G網絡，以提供3G流動數據服務，此乃由於其現有設備乃於多年前購買且並不兼容香港及中國的3G網絡。

董事相信中國最少兩間電訊設備生產商可提供本集團系統升級所需的設備，且本集團已就系統升級聯絡該兩間電訊設備生產商。根據該等生產商提供的資料，其中一間為向主要電訊營辦商提供服務的電訊解決方案供應商，而另一間為國際電訊設備供應商兼香港上市公司，且兩者均為本集團現有電訊設備的生產商及獨立第三方。本集團已取得其中一間生產商有關設備的報價。因此，董事認為取得所需設備方面並無重大障礙。本集團擬自其中一名生產商購買上述設備，而該等設備將根據本集團的要求及規格設計及生產。升級將分為兩個階段進行（首階段約[●]港元及第二階段約[●]港元），將於二零一一年六月三十日前完成。

### 可行性研究

根據上述兩名電訊設備生產商提供的產品規格以及獲本集團的技術人員審閱該等產品規格後，計劃購買的設備將能兼容流動網絡營辦商在香港及中國經營的3G網絡。考慮到上述各項以及設備的設計乃按本集團現有系統及規定，董事相信計劃購買的設備將為本集團提供兼容本集團電訊服務供應商所經營3G網絡的電訊服務。此外，本集團亦擬與香港及中國的流動網絡營辦商訂立購買協議以供應3G流動通話時間及數據量。待完成設備更新計劃及訂立購買協議後，本集團將能夠在香港提供3G流動數據服務。

### 業務及收入模式

與提供「一卡多號」服務的語音服務類似，本集團作為流動虛擬網絡營辦商須依賴流動網絡營辦商持續提供3G流動數據傳輸。本集團擬分別向其在香港及中國的現有流動服務供應商採購香港及中國流動數據，以透過其設備及系統提供以本集團品牌名稱經營或非本集團品牌名稱經營的流動數據服務予其用戶／經銷商。

基本上，本集團擬按每兆比特或千比特向其用戶的流動數據用量收費，而就董事所知及所信，這與香港及中國其他流動網絡營辦商於最後實際可行日期的收費模式類似。升級

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

後，董事預期有關語音服務的通話時間收費將不會受到重大影響，原因為其服務供應商向本集團提供的2G或3G通話時間購買價均大致相同。

本集團的流動數據服務將納入現有流動電話服務。

預繳計劃 — 各張預繳智能卡均已內存固定話費。升級後，各張預繳智能卡均可提供語音及流動數據服務。倘預繳智能卡獲啟動以及經用戶使用，則其儲值話費將按用戶的通話時間及流動數據用量扣減。一般而言，就「一卡多號」服務而言，在香港的流動數據用量將按香港的地方收費繳款，而在中國的流動數據用量將按中國的地方收費繳款而非按漫遊收款繳款。就香港地方流動電話服務而言，在香港的流動數據用量亦須按香港的地方收費繳款。倘預繳智能卡的儲值耗盡，則用戶將不能使用本集團的流動電話服務，除非該用戶購買及使用本集團的充值券為其智能卡充值。

後繳計劃 — 我們將根據用戶的各別每月服務計劃以及超出上限的任何額外通話時間用量收費。

除價格水平有差異外，董事相信上述收費機制已獲香港及中國的流動網絡營辦商採納。

由於提供流動數據服務僅為本集團提供的現有流動電話服務的增值服務，董事預期流動數據服務的收費渠道機制將符合本集團現時採納的流動電話服務機制。

董事預測升級所產生的成本將於實施計劃後約2.5年內達收支平衡。作出該等預測時已考慮到新電訊設備將按七年基準每年折舊約[●]港元以及預期來自「一卡多號」服務現有用戶以及逐漸增加轉用本集團3G流動電話服務的香港本地流動電話服務。然而，可能存有3G計劃未能於上述期間內達致收支平衡的風險。有關詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與本集團有關的風險 — 本集團今後可能難以保持其ARPU、已售通話時間的每分鐘收益、營業額及純利及可能未能於預定期間內就本集團的3G計劃及RF-SIM計劃達致收支平衡」。

## 概 要

### 市場潛力

根據電訊管理局，香港的3G用戶人數由二零零五年十二月約635,000名增加約561.4%至二零一零年一月約4,200,000名；而香港的流動數據用量則由二零零八年五月的每月約54,000,000兆比特增加約1,253.1%至二零一零年一月的每月約730,700,000兆比特。隨著智能電話日益普及科技日益進步，董事認為市場對流動數據用量的需求將持續增長，且對3G網絡的需求亦有增長趨勢。

### 競爭

本集團電訊設備升級完成後，董事預期除語音服務外，本集團將能夠於其「一卡多號」服務及香港本地流動電話服務中加入3G流動數據服務。於最後實際可行日期，香港五個流動網絡營辦商中的其中四個以及中國的所有三個流動網絡營辦商均透過彼等各別的3G網絡提供流動服務，包括語音及數據服務。因此，董事認為該等流動網絡營辦商乃本集團在市場上的競爭者且該等競爭激烈。一般而言，董事預期本集團將在訂價、地域網絡覆蓋、服務計劃質素及穩定性、使用方面是否方便、以及其他配套增值服務等方面競爭。

董事預期其3G流動語音及數據服務的訂價將為本集團在市場競爭的優勢。透過本集團經升級的「一卡多號」系統，董事相信用戶可方便地在中國使用3G流動語音及數據服務查閱電郵及瀏覽網站，而支付的僅為當地流動數據服務收費，可避免支付相對較高的數據漫遊費。董事預期本集團提供的3G流動數據服務收費將按當時通行的市場價格及本集團採購該等服務的成本等因素而釐定。此外，由於董事認為3G流動數據服務為一項增值服務，主要用作挽留現有用戶及擴闊本集團的潛在用戶基礎，故本集團於[●]後將繼續專注於其現有「一卡多號」業務。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

下表載列於最後實際可行日期本集團提供的「一卡多號」預繳計劃預期3G語音服務收費與香港五間流動網絡營辦商的漫遊服務收費的比較：

	本集團 「一卡多號」 預繳計劃服務 的預期3G語音服務收費 港元／分鐘	五間香港流動 網絡營辦商的 漫遊服務 收費 <small>(附註1)</small> 港元／分鐘
由廣東省撥打至香港	2.55	4.95-7.76
由廣東省撥打至廣東省 <small>(附註2)</small>	0.55	3.0-3.6
於廣東省接聽的來電	0.40	6.48-8.30

附註：

- (1) 資料乃摘錄自有關流動網絡營辦商的網站。
- (2) 由廣東省撥打至中國所有地區的本集團「一卡多號」預繳計劃服務的服務收費亦按每分鐘0.55港元收費。然而，香港五間流動網絡營辦商的該等服務的漫遊服務收費資料並無向公眾公開，故無從比較。

董事將於推出3G流動數據服務時參考流動網絡營辦商的當時服務計劃或方案，以釐定本集團服務的收費機制。

### 維修及保養

本集團擬就維修及保養服務與本集團的設備生產商訂立合約，以確保設備在定期檢查及保養的情況下可妥善運作以及本集團提供的服務穩定，並於設備出現任何失靈時生產商會提供技術支援。

### 引入RF-SIM至本集團在香港及澳門的業務

#### RF-SIM的技術規格

RF-SIM為普通流動電話智能卡與非接觸智能卡結合的產物，以2.4GHz頻率運作。該等技術乃由廈門盛華開發，廈門盛華已二零零八年四月二十三日獲中國國家知識產權局發出專利證書，並已於二零零九年九月七日註冊為香港專利。根據廈門盛華與Directel Limited

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

於二零一零年五月二十四日訂立的轉讓契據，廈門盛華向Directel Limited轉讓廈門盛華在香港及澳門的RF-SIM知識產權，包括有關香港專利。根據獨立第三方Unified Communications (電訊產品及度身訂做解決方案供應商) 編製的UC報告，除普通智能卡的日常功能外，RF-SIM包括包括識別、電子優惠券及門禁控制等其他額外功能，且兼容現今市場上絕大多數流動電話而毋須改裝流動電話。

### 引入RF-SIM至本集團業務的原因

本集團的流動電話服務(包括「一卡多號」服務及香港本地流動電話服務及向流動網絡營辦商轉售通話時間)為其核心業務及主要收入來源。然而，董事認為考慮到電訊業的激烈競爭，本集團必須引入更多元化的增值功能服務以提升其競爭力並爭取較大的市場份額。董事相信引入RF-SIM至本集團現有業務有助本集團達致該目標。

引入RF-SIM的本意為透過增加本集團用戶人數以增加其通話時間用量而間接提升本集團的收益。由於RF-SIM包括其他額外功能，本集團將能自提供RF-SIM予客戶及用戶取得額外收益。然而，不久將來產生的該等收益金額預期將微不足道。儘管如此，董事認為引入RF-SIM可視為本集團的營銷工具以吸引更多新用戶及挽留其現有用戶。

根據UC報告，由於RF-SIM包括將確認、電子優惠券及門禁控制功能溶入流動電話，故董事相信RF-SIM提供的便利可吸引用戶群使用該產品。RF-SIM的各用戶將自動成為本集團的流動電話服務用戶，原因為該等用戶於插入RF-SIM至其手機後能夠撥打電話及發送SMS。因此，預期本集團來自用戶通話時間用量的所得收益將按本集團RF-SIM及流動電話服務用戶數目的增幅而相應增加。

### 本集團於引入RF-SIM將取得的益處

於本集團能向其用戶提供RF-SIM時，董事預期本集團將能夠：

- 透過招徠要求RF-SIM功能的用戶增加「一卡多號」服務及香港當地流動電話服務的用戶基礎；
- 透過RF-SIM向其現有用戶提供增值服務以挽留彼等；

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

- 透過來自引入RF-SIM所產生的額外通話時間用量及增值服務收入來提高本集團收益；
- 透過應用RF-SIM提供新增值服務，加強本集團在市場上的競爭力。

### 實施計劃

為在市場推出RF-SIM，本集團擬（其中包括）(i)投資至建設RF-SIM應用系統（包括BOSS系統、伺服器、RF-SIM卡及RF-SIM讀卡器）並支付系統安裝的技術費（約[●]港元）；(ii)向住宅、停車場門禁、主要連鎖便利店及購物商場推廣本集團的RF-SIM服務（約[●]港元）；及(iii)在香港及澳門招聘稱職的營銷及技術人員以履行該等計劃（約[●]港元）。本集團擬動用[●]淨額約[●]%（或約[●]港元）用於提供本集團在香港及澳門的流動電話服務的RF-SIM。特別是，約[●]港元及[●]港元分別將在香港及澳門用作實施發展計劃。董事擬免費或以優惠價為其現有用戶及新用戶取代智能卡。

董事相信最少有兩名設備生產商可提供特製設備，以及最少兩名其他生產商可提供推出RF-SIM所須的特製智能卡。本集團已聯絡該四名生產商，而根據該等生產商提供的資料，彼等分別為(i)智能卡產品的供應商兼中國上市公司；(ii)從事研發、生產及銷售智能卡設備的企業；(iii)智能卡系統的供應商；及(iv)智能卡供應商，彼等均為獨立第三方，而本集團已取得該等生產商有關設備及智能卡的報價。因此，董事認為取得特製智能卡及所須設備方面並無重大障礙。

### 可行性研究

根據就RF-SIM的應用及功能而編製的UC報告，已就RF-SIM的門禁控制及推廣優惠券功能進行各式詳盡的可行性測試及試驗。進行的該等測試及試驗均為模擬實際應用門禁控制及推廣優惠券功能的情況，而結果令人滿意。根據測試及試驗的結果，Unified Communications認為RF-SIM技術已適合使用及商業化，且在香港及澳門實施RF-SIM方面並無重大技術或營運障礙。董事亦已自行就部分該等應用進行測試及試驗。因此，董事認為RF-SIM在香港及澳門實施及推出方面並無主要技術或營運方面的障礙。

## 概 要

### 業務及收入模式

本集團擬進出兩項使用RF-SIM的增值服務，分別為門禁控制服務（「電子門禁」）及為商業客戶提供推廣服務（「電子推廣」）。

#### i. 電子門禁

本集團預期於二零一零年第二季開始引入RF-SIM的應用至香港的住宅及停車場門禁。

根據UC報告，當擁有RF-SIM手機的用戶接近RF-SIM感應器裝置時，RF-SIM卡會透過感應器裝置向大門門禁控制器發送物質確認。大門門禁控制器繼而會將RF-SIM卡發出的物質確認與感應器裝置儲存的數據作比較，授予用戶權力並進一步控制大門狀況。同時，大門門禁控制器會將RF-SIM卡的儲存資料及時間控制資料等轉送至伺服器平台。伺服器繼而會儲存資料至數據庫作記錄。

本集團並不預期會自此項服務取得任何直接或重大收入，但會利用與該等物業管理公司的關係吸引停車場用戶及房屋住戶參與本集團的流動電話服務及改善通話時間用量的所得收益。將豁免首年的服務收費以擴闊本集團的客源。首年過後，董事擬審閱其收費政策並就有關服務向住宅及／或停車場管理公司收取年費，而該等年費將按相關營運成本（包括折舊及保養開支）釐定。

與物業及／或停車場管理公司訂立合約後，本集團將提供門禁控制所須的相關設備及系統，而有關設備及系統的成本預期將根據合約由本集團與有關公司分擔。本集團可能向該等公司收費並於每年的年初（首年除外）收取年度服務費。

#### ii. 電子推廣

本集團擬吸引及招徠更多客戶，方法為透過應用RF-SIM作為流動電子商業平台以確保其來自各行各業的潛在商業客戶可推出精確的指南廣告平台，例如產品或服務優惠券、獎分、商業客戶的地址及網站。根據UC報告，RF-SIM讀卡器可將產品、購物、飲食優惠券的廣告及資料傳送至100米以內的任何RF-SIM，故本集團的潛在商業客戶可透過目標更清晰及明確的方式根據流動電話用戶的地點傳送具效率的廣告。RF-SIM用戶可選擇其感興趣的

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

廣告並下載電子優惠券於本集團的商業客戶處消費以獲取更多折扣，故可改善本集團商業客戶的廣告最終可達範圍。本集團RF-SIM流動電子商業平台相當於用戶與商業客戶之間的一個交易橋樑，而此徹底改變了傳統廣告模式，因其透過全面搜尋目標客戶的消費程序以發送一個完整商品或服務購物指南。

來自電子推廣的收益預期來自向商業客戶提供的兩項收費方案：

- a. 一般收費方案：包括按製作及傳播廣告的成本及用戶下載（即每次下載1港元）及兌換（即每次下載2港元）廣告的數目而收費；或
- b. 定額收費方案：月費計劃包括用戶可下載及兌換的若干數目廣告。

收費及年期將參考廣告行業的市價及狀況每年更新。上述服務收費僅適用於商業客戶，且不會向電子推廣的用戶收費。

就一般收費方案的收費渠道機制而言，倘用戶自本集團的RF-SIM讀卡器接獲廣告優惠券或於RF-SIM兌換優惠券時，由於該等RF-SIM讀卡器已連接至本集團伺服器，故接獲及兌換的記錄將會傳送至本集團的伺服器。本集團繼而將根據所接獲及兌換的優惠券數目向商業客戶發出每月發票。

由於本集團引入RF-SIM主要旨在擴闊本集團的客戶基礎以增加通話時間用量，故董事預期引入RF-SIM的投資將於開始實施計劃起不少於約五年達到收支平衡，且已計及僅自RF-SIM增值服務預期直接取得的收入。然而，可能存有RF-SIM計劃未能於上述期間內達致收支平衡的風險。有關詳情，請參閱本文件「風險因素－與本集團有關的風險－本集團今後可能難以保持其ARPU、已售通話時間的每分鐘收益、營業額及純利及可能未能於預定期間內就本集團的3G計劃及RF-SIM計劃達致收支平衡」。

於最後實際可行日期，就董事所知及所信，董事並不知悉香港或澳門的任何流動網絡營辦商或流動虛擬網絡營辦商向其用戶提供有關RF-SIM的增值服務。故董事未能取得有關類似服務供應商在香港及澳門提供有關RF-SIM服務的方式及收費的資料。

---

## 概 要

---

### 市值潛力

本集團委聘國際策略推廣情報及顧問集團兼獨立第三方GIA編製GIA報告，以供分析RF-SIM在香港及澳門的市況及競爭環境以及RF-SIM對流動營辦商、商戶及物業開發商的潛在市場。

根據GIA報告，GIA認為(1)就流動營辦商而言，RF-SIM的主要機會為電子會員、電子付款、電子門禁及電子推廣；(2)就商戶而言，RF-SIM的主要機會為進軍零售分部(包括飲食、時裝、美容、百貨、超市及電影院)以及向客戶提供服務(包括電子推廣、電子錢包、忠誠計劃及電子門禁)；及(3)就物業發展商而言，RF-SIM的主要機會為進軍新物業發展項目及將RF-SIM區定位為更安全的技術。

GIA報告亦指出本集團推出RF-SIM時可能遇到的多項挑戰。詳情請參閱本文件「風險因素－與本集團有關的風險－本集團於實施有關RF-SIM的業務計劃時可能會遇到多項挑戰，而其可能影響本集團的未來財務表現」。

### 競爭

考慮到RF-SIM已在香港獲授短期專利保障，而本集團作為RF-SIM知識產權在香港及澳門的獨家經營權持牌人尚未在香港及澳門正式推出RF-SIM。本集團並不知悉其於最後實際可行日期在香港及澳門遇到任何直接競爭。儘管如此，RF-SIM的電子門禁及電子推廣服務在市場上可能分別遇到類似服務的競爭。

#### i. 電子門禁

根據GIA報告，截至GIA報告刊發日期，八達通提供的門禁服務覆蓋香港逾200幢樓宇。GIA認為電子門禁服務屬八達通相對較高的服務，而八達通於此方面對本集團電子門禁的競爭優勢較低。而且，董事認為由於八達通在香港佔有龐大的市場份額及高滲透率，本集團的電子門禁在香港市場仍會遇到非常激烈的競爭。

## 概 要

---

### ii. 電子推廣

董事認為本集團將予提供的電子推廣服務會遇到來自廣發SMS等類似推廣方式的競爭。就董事所知及所信，廣發SMS可讓用戶於購物商場等指定地點被動地接收廣告SMS，而用戶可於該商場的指定店鋪或餐廳展示其流動電話儲存的SMS而換取紀念品或折扣。董事認為廣發SMS機制與傳統派發傳單類似，用戶並不能選擇希望收取的推廣SMS類別或收取推廣SMS的時間。

另一方面，電子推廣服務則可讓用戶主動透過其流動電話選擇收取的優惠券類別以及收取該等優惠券的時間。用戶繼而可於安裝在店鋪或餐廳的讀卡器輕拍其流動電話換取優惠券。董事認為本集團提供的電子推廣服務可提供一個更方便的平台以及收取電子優惠券的較佳方式，原因為用戶受垃圾推廣優惠券騷擾的機會較低。董事亦認為就商戶而言，電子推廣服務將為較有效及更具效率的方法自其潛在及目標客戶收取透過廣發SMS所進行推廣活動的數據資料，原因為所有收到的優惠券及換取數據均經電腦處理，確保商戶可方便取得有關其推廣活動的數據並可以該等數據改善其未來推廣活動。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

### 財務資料

下表為本集團於所示期間的綜合業績概要，乃摘錄自本文件附錄一會計師報告中所載的經審核財務報表，並應與該經審核財務報表一併閱覽。該等財務報表乃根據國際財務報告準則編製。

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零七年 千港元	二零零八年 千港元	二零零九年 千港元
營業額	54,650	46,164	51,875
銷售成本	(30,921)	(24,738)	(25,594)
毛利	23,729	21,426	26,281
其他收益	310	97	2
行政開支	(10,822)	(11,948)	(18,020)
營運所得溢利	13,217	9,575	8,263
融資收入	130	16	2,786
融資成本	(1,545)	(1,159)	—
融資(成本)／收入淨額	(1,415)	(1,143)	2,786
除稅前溢利	11,802	8,432	11,049
所得稅	(1,138)	361	(910)
本公司權益股東應佔 年內溢利	10,664	8,793	10,139
每股盈利			
每股基本及攤薄盈利	0.014港元	0.012港元	0.014港元

本集團的純利由二零零七年約10,700,000港元減少約17.8%至二零零八年約8,800,000港元，並由二零零八年約8,800,000港元增加約14.8%至二零零九年約10,100,000港元。

## 概 要

### 購股權計劃

本公司已於二零一零年五月二十日有條件地採納購股權計畫，旨在向為本集團創造效益的個別人士和相關各方提供獲得本公司股權的機會，從而將其利益與本集團的利益掛鉤，給予其為本集團再創佳績的動力。購股權計劃的主要條款概要載於本文件「附錄五－購股權計劃」。

### 風險因素

本集團的業務面對多項風險因素，該等風險的詳情載於本文件「風險因素」。該等風險因素可分類為(1)與本集團有關的風險；(2)與行業有關的風險；及(3)與本文件所作陳述有關的風險。該等風險摘要如下：

#### 與本集團有關的風險

- 本集團今後可能難以保持其ARPU、已售通話時間的每分鐘收益、營業額及純利及可能未能於預定期間內就本集團的3G計劃及RF-SIM計劃達致收支平衡
- 本集團的運營極為倚賴其他電訊服務供應商提供的服務，倘若該等服務終止或中斷，則會對本集團的運營及財政狀況產生重大不利影響
- 本集團的服務供應商暫停或終止提供服務或提供的服務出現任何故障，可能會對本集團的運營及財政狀況造成重大不利影響
- 本集團的服務面臨香港流動電訊市場的激烈競爭，可能會對本集團的財政狀況產生重大不利影響
- 本集團的電訊系統受到干擾或出現任何故障可能會使其營運及財政狀況受到重大不利影響
- 本集團已將大部分業務外包予服務供應商，因此不能完全控制該等服務
- 本集團的業務倚賴服務供應商精確的記賬及信貸監控系統，該等系統出現任何問題均可能阻礙本集團的營運
- 本集團提供的電話銷售代理服務十分倚重其關連人士所提供的服務

## 概 要

- 稅務局可能因盛華電訊未於指定期限內告知稅務局其於二零零二年至二零零八年期間香港利得稅的課稅情況而對其施加處罰，這可能對本集團的財務狀況及經營業績構成不利影響
- 盛華電訊可能會因其根據公司條例第XI部註冊而被公司註冊處施加罰款
- 本集團的保險承保範圍未必足以涵蓋其可能承受的一切損失
- 本集團的產品銷售乃透過本集團並無直接控制的經銷商進行
- 本集團很大部分收入來自其主要客戶
- 本集團或許未能成功實施其所有或任何實施計劃
- 本集團可能無法實施其擬在香港及澳門為本集團的電訊服務引入RF-SIM的業務計劃
- 本集團於實施有關RF-SIM的業務計劃時可能會遇到多項挑戰，而其可能影響本集團的未來財務表現
- 本集團擬於本集團在香港及澳門的流動電話服務引入及經營RF-SIM極為視乎直通電訊有限公司授出RF-SIM在香港及澳門的特許經營權
- 本集團無法收回其貿易應收款項可能會對其財政狀況產生重大不利影響
- 本集團今後可能難以取得或續新其營運所需牌照及許可證
- 本集團於香港及澳門的RF-SIM知識產權獨家牌照可能無法受到香港及澳門知識產權法律的完全保護，倘第三方未經授權下使用、侵犯或濫用該等權利，則本集團業務可能會受到重大不利影響
- 本集團的業務或有可能會侵犯其他第三方的知識產權，這可能會對本集團的業務營運及未來計劃造成重大不利影響
- 本集團的運作或會因管理人員離職及未能招攬及留聘能幹僱員而受到重大不利影響

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

- 本集團過往股息政策未必反映本集團日後的股息政策
- 控股股東的權益或會有別於其他股東
- 外匯管理條例及人民幣匯率的未來變動或會嚴重影響本集團的財務狀況及經營業績以及其支付股息的能力
- 本集團的業務可能受近期全球經濟危機及香港及中國其他事件的不利影響
- 本集團可能面對有關疫症及其他疾病暴發的風險

### 與行業有關的風險

- 本集團並未在電訊行業採納迅猛技術變革，此舉將會對其營運及財務表現構成重大不利影響
- 監管環境的任何不利變動可能對其營運及財務業績產生重大不利影響

### 與本文件所作陳述有關的風險

- 統計數字及事實或會不確
- 前瞻性陳述或會不準確