

股東常問問題

白馬戶外媒體從事甚麼業務？

我們為地方政府提供世界級的公共汽車候車亭，從而獲取10至15年的經營權，以向頂尖國際及本地廣告商出租廣告位，收取所有租金收益。

白馬戶外媒體是中國戶外媒體業發展最迅速的環節之翹楚。我們獨特且標準化的公共汽車候車亭網絡，覆蓋中國 29 個主要城市，接觸全國最富庶的消費者。

作為一家高增長及高回報的公司，我們具實績的經營模式讓我們連續四年錄得盈利增長，成為第一家在香港聯交所主板上市之中國戶外媒體公司。

為甚麼專注於公共汽車候車亭廣告業務？

我們專注發展公共汽車候車亭網絡，因為它能為所有受益人士帶來最大的回報，投資回報既吸引且穩定。

中國國內媒體十分分散，而戶外廣告能為廣告商提供具成本效益的選擇。公共汽車候車亭憑著其「二十四小時媒體」的特點，能夠輕易吸引路人、自行車及汽車司機和乘客的注意。白馬戶外媒體透過已發展的標準化及持續有盈利的公共汽車候車亭網絡，致力進一步開拓和深化該潛力雄厚的市場。

白馬戶外媒體的主要競爭優勢是甚麼？

我們揉合了 Clear Channel 之全球專業知識以及白馬對本地市場的豐富認識。Clear Channel 於紐約證券交易所上市，為全球最大的戶外媒體及娛樂公司，業務遍佈超過 60 個國家。

我們的主要競爭優勢在於我們夥拍全球及本地最優秀的合作伙伴。我們的領導層均為媒體廣告界內資深的專業人士，而我們標準化的網絡覆蓋 29 個最富庶城市，為廣告商提供極方便的一站式高效率服務。我們致力為所有受益人士，包括政府、股東、廣告商、僱員及公眾帶來最美滿成果。

白馬戶外媒體的競爭對手面對甚麼行業壁壘？

中國戶外媒體市場極度分散及複雜。我們的先行者地位讓我們得以與當地政府機構的特許團體訂立長期合約，並從頂尖級國際及本地廣告商締造龐大的需求。憑藉該等穩健的關係、昭著的信譽及獲市場肯定的地位使得我們締造現時於 29 個最富庶城市標準化的網絡。我們優質的定期維護更確保網絡「壽命」之長久，進一步擴展白馬戶外媒體獨享的各種機遇。所有此等行業壁壘令其他全球性或本地的競爭對手難以於短期內達到如我們般強大的網絡。

市場的競爭情況如何？

現時並無任何單一戶外廣告公司佔全國市場份額超過 5%，市場擁有極大的整合空間。

白馬戶外媒體於公共汽車候車亭業務中的翹楚地位毋庸置疑，於 29 個城市擁有超過 12,000 個廣告牌，佔主要城市超過 50% 市場份額。憑著連續四年錄得盈利的驕人成績，我們具備堅固的基礎，繼續推動內部增長及積極收購，以達到整合市場的效果。

你們如何保持盈利增長？

我們於本地市場的認識及國際專業知識令我們連續四年取得盈利增長。我們將繼續採取雙向策略，包括推動內部增長及積極收購。

除了鞏固我們在主要城市的領導地位以外，我們將擴展銷售網絡至中等城市，務求為我們的國際、地區及本地廣告商提供最優質服務。為配合核心產品的發展，我們推出售點廣告網絡，探索線下廣告宣傳預算，以助廣告客戶推出配套市場計劃。

加入世貿會帶來甚麼影響？

中國在加入世貿後將可加快國家現代化及消費化的步伐，從而帶動對世界級戶外媒體網絡的需求。白馬戶外媒體已準備就緒，隨時抓緊此龐大發展商機。

我們除了擁有頂尖級廣告商的強勁客戶組合以外，未來將拓展與世貿相關業務之遞增機遇，例如娛樂、消閒及金融服務等。

你們的長期目標是甚麼？

成為中國最大型及最成功的戶外媒體公司。