

首席執行官專訪

白馬戶外媒體繼續積極拓展業務，爭取成為中國最佳戶外媒體公司。截至二零零二年十二月三十一日之數據顯示，集團之營業額和純盈利皆連續五年上升，分別錄得427,000,000港元和71,000,000港元。今年的年報特別就股東們最關心的問題，讓首席執行官韓子勁向股東們闡釋本公司的各項發展策略。

問：中國的消費市場和廣告市場都進入了一個百花齊放的局面，白馬戶外媒體在這個環境下為廣告商提供一個怎樣的好處？

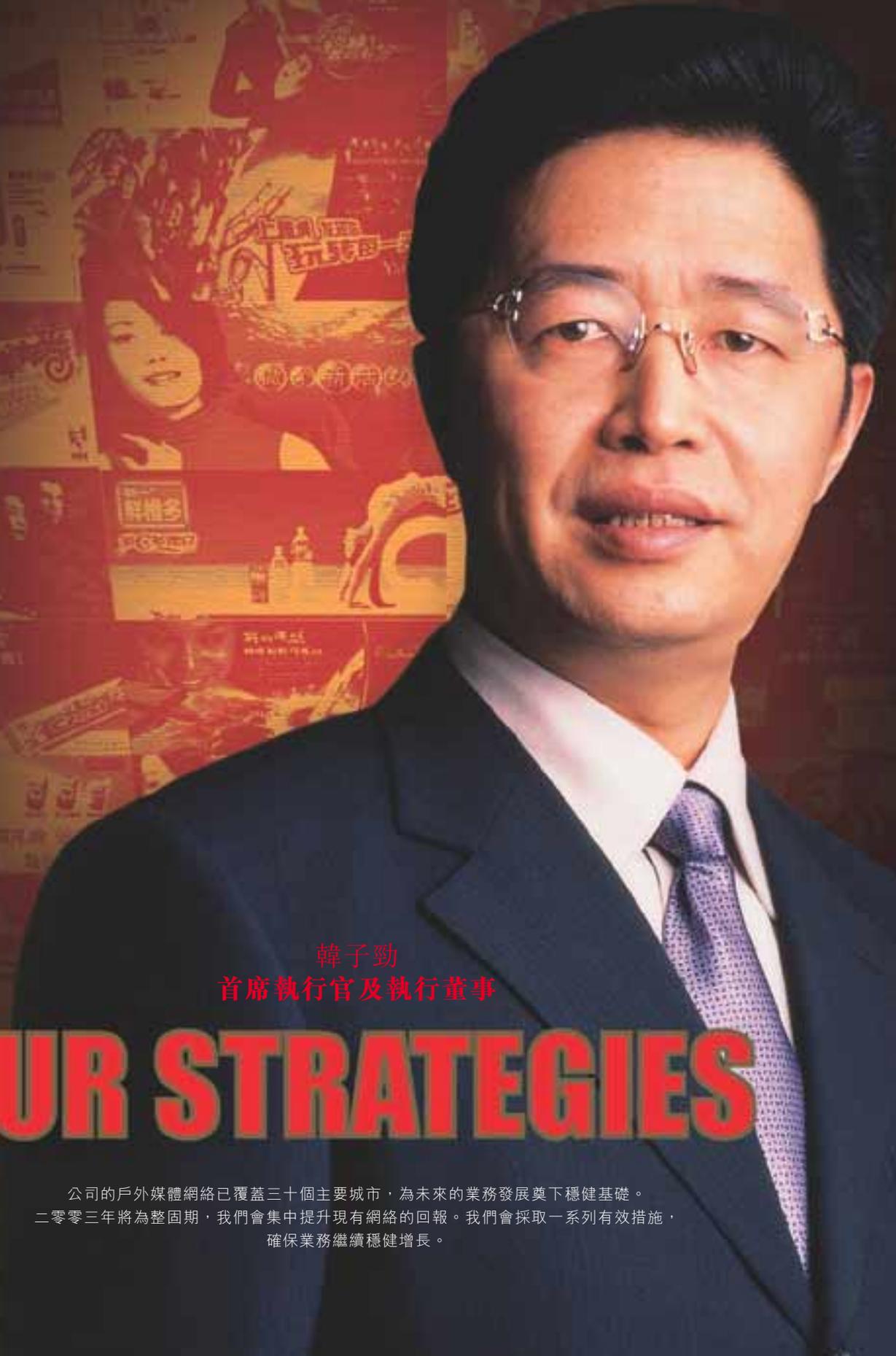
答：中國經濟日見強盛，進一步刺激大城市的消費市道，加速催生中國的「消費年代」，為廣告業締造更多商機。在這個百家爭鳴的「消費年代」，廣告商更需求爭取一個有效的戶外廣告網絡，白馬戶外媒體有幸能置身其中，我們會致力繼續發揮現有廣告網絡的優勢，為客戶提供高質、技術先進而具成本效益的戶外廣告平台，協助他們接觸更多消費者，讓廣告商與消費者彼此接觸，從而爭取更多商機，創造更大的回報。

問：公司在去年曾明確表示要把業務擴展至一些中級城市，同時強化在各主要城市的滲透率，一年下來，成績如何？

答：二零零二年對白馬戶外媒體來說是積極擴張的一年。二零零一年成功上市，使我們得到更充足的財政實力，進一步拓展業務，達到白馬戶外媒體擴充網絡覆蓋面、強化銷售推廣力度的目標。

為了加強候車亭廣告的發展，我們建設了3,700座候車亭，主要分佈在武漢和瀋陽等城市，又在其他城市如廣州收購了1,000塊廣告牌，全面提升市場佔有率。

目前我們在主要城市，包括北京、上海、廣州、深圳等地都擁有逾五成市場佔有率。經過一連串收購及建設行動後，本公司於全國三十個城市總共擁有的候車亭廣告牌數目由11,698塊增加至17,210塊，是全國唯一能夠提供全面及標準化的戶外廣告媒體網絡。

A portrait of Han Zhiqiang, a middle-aged man with glasses, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a collage of various outdoor advertising posters in Chinese, featuring people and products, all in a warm, reddish-orange color palette.

韓子勁
首席執行官及執行董事

OUR STRATEGIES

公司的戶外媒體網絡已覆蓋三十個主要城市，為未來的業務發展奠下穩健基礎。
二零零三年將為整固期，我們會集中提升現有網絡的回報。我們會採取一系列有效措施，
確保業務繼續穩健增長。

首席執行官專訪

我們在中級城市網絡的發展進度理想，個別城市如西安等表現非常突出。四個主要城市佔總營業額的比重由二零零一年的58%調整至55%，充分反映中級城市營業額穩步提升，重要性增加。縱然中級城市的媒體收費較低，但由於收購及經營中級城市戶外媒體的成本也相對較低，所以其EBITDA利潤率與大城市相若。整體而言，我們通過實施多個策略性擴展計劃，為公司未來數年之發展奠下穩固根基，預期可為未來之回報提供穩定之增長。

問：在發展新的廣告媒體方面有何進展？售點廣告去年表現如何？

答：售點廣告是白馬戶外媒體的最新戶外媒體廣告產品種類。我們在國內其中一間最大型的連鎖超級市場上海聯華超市旗下200家分店裝置了400個廣告牌，以及在捷強超市設置了175個廣告燈箱。在上半年，廣告商對售點廣告仍抱觀望態度，而直到下半年銷售額已開始增加，此一良好勢頭仍然持續。雖然售點廣告的現有規模較

小，但其業務在二零零二年的營業額攀升接近三倍。今年年初，售點廣告繼續表現理想，證明售點廣告業務正按計劃的步伐漸上軌道。未來我們會繼續探討與外資及國內連鎖超市合作的機會，致力發展超市的售點廣告，為客戶提供更多選擇。

問：白馬戶外媒體在提升營運效益，例如減低應收賬數，成績如何？

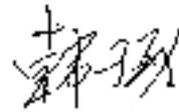
答：公司一直致力提升營運效益，其中降低應收賬款一直是我們的重點工作之一。我們於下半年特別成立專隊改善收款情況，亦調整了銷售隊伍的佣金制度，鼓勵銷售人員，從而加快收款進度。獨立第三方客戶未償還應收賬款的平均日數由二零零二年上半年的193日大幅減低至截至二零零二年十二月三十一日的143日。二零零二年的應收賬款週轉期約為110日。而白馬廣告公司的應收賬款則由二零零二年上半年的99,000,000港元降低至二零零二年年末的50,000,000港元。

我們對還款期可能較長的客戶的訂單採取更嚴格的控制。雖然我們的整體銷售表現在某程度上受到更謹慎的措施所影響，但我們認為此舉有利公司的長遠發展，並可加強股東的信心。在二零零三年，我們會繼續嚴格控制應收款及現金收款的水平。

問：經歷了連續五年的增長，二零零三年如何繼續保持盈利增長？有何重大拓展策略？

答：我們在二零零二年集中擴展網絡及市場份額。公司的戶外媒體網絡已覆蓋三十個主要城市，為未來的業務發展打下一個穩固的基礎。二零零三年將為整固期，我們會集中提升現有網絡的回報。我們會採取一系列有效措施，確保業務繼續穩健增長，並著重改善兩大主要範疇。在銷售方面，我們會大力強化銷售隊伍，建立更多銷售中心，以滿足全國及地區性客戶的需要，同時因應不同客戶的購買習慣建立新互動定價系統。我們亦會推出新技術增加資產回報，在減省

及控制成本方面，我們會使用新技術減低成本，透過與有關單位談判減少租金、電費、稅務及其他支出。我們將繼續控制銷售及一般行政費用，增加營運效率。我們相信以上措施將持續有效，有助提升及加強媒體資源的回報。



韓子勁

首席執行官及執行董事

白馬戶外媒體有限公司

香港，二零零三年二月二十六日