

主席報告



對路訊通控股有限公司（「公司」或「路訊通」），與其附屬公司（統稱「集團」）而言，二零零二年財政年度充滿了挑戰。全球及本地經濟疲弱，對多個行業，特別是廣告業造成不利影響，故集團的財務表現亦受到牽連。儘管如此，相對於廣告業的整體表現，路訊通成績理想，繼續秉承審慎及專注的態度落實其增長策略。

路訊通在競爭激烈的市場中脫穎而出成為後起之秀。其成功主要因為憑藉無限創意，進軍極具潛力的市場，接觸到龐大而迄今未被發掘的觀眾群。流動多媒體（「流動多媒體」）系統業務僅有一年半的歷史，並且是被忽略的媒體，直至路訊通展現其發展潛力，為其股東創造價值。如果去年度經濟狀況較好，集團應可取得更佳業績。然而，路訊通從事的廣告行業容易受到企業客戶的業績及整體經濟狀況影響。

於二零零二年底，我們有約2,600部專營公共巴士以及200部公共小型巴士裝置了流動多媒體系統。平均而言，路訊通每日可接觸高達2,750,000人。流動多媒體較在巴士車身廣告或乘客候車亭廣告位具備遠比傳統廣告媒體更強大的競爭優勢。

集團的計劃是，最終實現通過全球定位系統（「全球定位系統」）使用巴士追蹤技術，向設有流動多媒體系統的客運車輛提供即時新聞及交通資訊。

展望將來，難以預測全球及本地經濟何時復甦，惟預計經濟情況好轉以至帶動廣告開支的上升存在一段時間距離。儘管香港陷入經濟低谷，但路訊通仍然為進一步發展奠定穩固良基，尤其是在中國大陸透過與多個在國內的最佳地點的最佳企業進行合資企業。

本年度業績 截至二零零二年十二月三十一日止年度，集團錄得經營收益總額為港幣173,400,000元及股東應佔盈利港幣55,000,000元，與二零零一年比較，跌幅分別為42%及65%。集團的收益主要來自在本港及中國內地的媒體銷售及管理業務，各自分別佔集團截至二零零二年十二月三十一日止年度的經營收益總額約為84%及6%。

收益下跌主要是因為二零零二年與二零零一年相比，香港經濟明顯衰退，以及香港廣告市場萎縮。本地生產總值增長放緩、失業率上升及消費者信心下滑，均表示經濟環境面臨嚴峻挑戰、市場需求疲弱及激烈的價格競爭。此經濟狀況的影響尤其反映在與企業客戶盈利能力息息相關的香港媒體銷售業務。

股息 在即將舉行的股東週年大會上，董事會將建議派發截至二零零二年十二月三十一日止年度末期股息每股港幣2仙（二零零一年度為每股港幣3.8仙）。

前景 路訊通已在本身市場建立牢不可破的地位，成功進軍國內市場，足證其創新概念已經可以走出香港，打入其他市場。

我們夥拍國內的具規模企業，在中國主要城市建立業務，坐擁無限商機。我們預期，隨著中國加入世界貿易組織，北京主辦二零零八年奧林匹克運動會，以及上海舉辦二零一零年世界博覽會，國內的廣告市場定必迅速增長。

在長遠發展潛力方面，大陸市場實在遠勝香港，兩者不可以道里計。競爭縱然日趨激烈，我們的創新理念卻是廣告業內所獨有。

路訊通與九巴集團的連繫，對我們在內地營商實在大有裨益。我們與不少運輸營辦商的關係密切，而作為一家香港公司，我們對華人市場特有敏銳洞察力，對中國文化有深入了解，形成我們的另一優勢。流動多媒體與集團其他服務以公共運輸為本，故以上長處構成我們另一項明顯的競爭優勢。



乘客在巴士上觀看流動多媒體節目。

路訊通以創新及優質服務見稱，所以我們預期，上述的初步投資項目將吸引其他具規模國內廣告公司共同開拓合資夥伴關係。

在香港方面，業務將隨著我們繼續加強與現有客戶的關係而持續增長，以及客戶基礎不斷有新血加入而呈多元發展。

我們將繼續以審慎的作風邁步向前。路訊通是具備充裕現金、低資本負債比率的公司，定能克服經濟陰霾，作好準備在經濟好轉後繼續發展。

長遠策略 我們的核心策略為迎合公共客運營辦商與廣告商的需要與期望，我們亦會繼續將集團業務開拓到大中華地區以至其他國家的客運車輛。

我們在其他運輸模式內經營流動多媒體業務時，將會尋求策略性及有利可圖的合作關係，以拓闊我們的服務渠道和業務版圖，並將使業務呈多樣化發展，藉以增加收入基礎和提升營運效率。

系統開發依然是當務之急。我們會繼續開發有利於九巴巴士業務的全球定位系統，實現向觀眾提供即時資訊，及提升路訊通服務的目標。這個系統亦有助使用路訊通服務的巴士營辦商擴展他們本身的系統和開發新應用程式。我們會繼續測試不同供應商的全球定位系統，直至結果達到甚至超過我們訂下的嚴謹規格後，才會實行有關系統。

經驗告訴我們，經濟不景氣時，市民為節省開支，大多選搭公共客運車輛。因此，我們的觀眾人數應無萎縮，可補我們拓展流動多媒體系統的人力物力。路訊通最終可在超過4,000部公共客運車輛上播放節目及廣告，僅在香港每日便可接觸到大約四百萬名乘客。

我們勢要全力以赴，讓廣告商以極具成本效益的方式，接觸與日俱增的觀眾，當中包括出外賺取收入或消費的人士。乘客亦毋須付出額外費用便可收到重要的公共客運訊息以及資訊娛樂，而我們會繼續改善及提供更加豐富的內容。

隨著國內經濟急速增長，中國成為亞太區增長最快的廣告市場。集團的策略包括透過伺機收購及投資於本公司認為可補公司現有及未來業務不足的補足業務，物色及把握拓展本公司業務至中國大陸的機會，並相應調整地區業務的擴展策略。

集團的目標是為乘客提供增值服務，並以具競爭力的收費為廣告客戶提供高效益的宣傳渠道，從而奠定在大中華地區媒體銷售市場的領導地位。為達至此目標，集團將增加透明度、加強溝通及爭取更理想的表現，致力令股東更加明白集團的長遠計劃及發展，對集團投下信心一票。

員工 路訊通的成功，全賴一班經驗豐富、專業的員工。董事會謹向全體員工對集團業績的貢獻表示衷心謝意，並期望他們再接再勵，為集團續創佳績。

董事 本人感謝審核委員會主席梁乃鵬先生及成員徐尉玲女士和許淇安先生，去年孜孜不倦，竭誠提供專業服務。

此外，董事會同寅，特別是集團董事總經理伍穎梅女士，在年內鼎力支持業務發展，對集團作出寶貴的貢獻，本人謹此致謝。

主席
陳祖澤