



二零零二年財政年度乃 SUNDAY 之重要年頭。面對市場之激烈競爭，我們之財務表現及客戶基礎仍進一步作出改善。同時，我們亦進行業務改革，確保在二零零三年仍可繼續提高盈利能力，並建立具競爭力之優勢，迎接流動通訊市場已逐漸開展之新紀元。

## 盈利能力

本年度流動電話服務之業務收益有所增加，推動未計利息、稅項、折舊、攤銷及攤佔合營企業虧損前盈利(扣除一次性重組成本前)強勁增長至二億四千萬港元，升幅超過一倍。由二零零三年一月開始，SUNDAY 按月計已錄得純利。

此外，由於錄得的現金流入，足以支付融資成本及作維修用途之資本開支，令年結日債項淨額之跌幅超出我們的預期，大大改善了財務狀況。債項淨額於二零零二年第四季開始下降，並將繼續減少直至債務完全清還。

## 用戶人數及數據量增長

集團用戶人數日益增加，帶動流動電話服務業務收益增長，反映出本公司多元化之市場策略漸見成功。

過去兩年，香港流動通訊業已由高增長之大眾市場踏入滲透飽和之局面，故此提升收益增長之機會在於深入了解各客戶層之需要，從而提供度身訂造之服務。新數據服務尤其能提升服務質量，令我們能更有效地照顧客戶所需。

總用戶數量較二零零一年上升百分之九至六十萬三千人，其中有賴提供預繳式類別服務，我們認為此項服務之發展潛力相當可觀。就此而言，須注意 SUNDAY 是採用非常保守之呈報方法，對各類用戶之服務啟動、中斷及使用等均在賬目上作充分反映。

每月每客戶平均收益大致平穩，亦稍現升勢，扭轉近四年來香港流動通訊市場所見的跌勢。

無線數據服務之增長亦令人鼓舞，於舉行世界杯及其他盛事時，均能刺激短訊服務(SMS)量大幅飆升。至於本年度推出之多媒體短訊服務(MMS)，使用量亦見攀升。截至二零零二年十二月，數據服務佔每月每客戶平均收益約百分之五，顯示出當該項新技術日漸盛行時，數據服務之發展潛力非常龐大。

## 客戶流失率降低

我們於二零零二年以減少客戶流失為首要目標，成功將流失率由年初百分之七點八減少至年結時百分之三點五，減幅達一半以上，降低了獲取新客戶之平均成本。謹此再次聲明，SUNDAY 計算客戶流失率之方法是非常保守。我們於挽留客戶計劃投入大量資源，該計劃以市場研究為基礎，令我們更了解客戶轉用其他電訊公司之原因。市道之周期變化或會令客戶流失率出現溫和增幅，我們繼續會視挽留客戶為當前要務，深信定可加緊控制客戶之流失。

## 質量、產品及服務

SUNDAY 於年內錄得收益增長，亦彰顯我們在提升網絡及客戶服務質素，以及推出全新或強化現有產品與服務方面之成效。

我們之 GSM 1800 網絡已增至超過一千零五十個流動電話收發站，增幅達百分之十七，確保網絡全面覆蓋、為用戶帶來超卓的通訊質素，然而收發站之成本並無增加。

客戶服務質量於二零零二年亦大幅提升，基於深圳開設之營運中心能提供大量優質、高生產力之資源，有助我們更快、更全面回應客戶需求，改善了客戶服務質素。

SUNDAY 於二零零二年第四季，廣泛針對多個消費者層面，推出多種新產品及服務：

- 「私相簿」提供一站式的個人化 MMS 照片服務，並可傳送音樂、話音和文字至 MMS 手機，另設電郵功能，而用戶並可在全港超過四百五十個地點按本身需要享有列印服務。
- 「定位服務」協助公司客戶即時監察車隊、外勤員工和貴重郵包的情況，效率超卓。
- 「SUNDAY 聲色俱傳流動畫像」提供 MMS 娛樂服務，用戶可藉此下載名人圖像、動畫或漫畫人物，以及電子賀卡等極受歡迎的內容。
- 「SUNDAY 玩吓嘢」設有全新系列的 Java 遊戲，為手機用戶帶來真正的「遊戲商店」體驗。
- 「遙控工作台」是完整的流動電郵及個人資訊管理 (PIM) 方案，方便流動用戶使用公司電郵賬戶，並提供十個 POP3/IMAP4 互聯網電郵戶口。
- 「短訊 ICQ」讓用戶透過附設短訊功能的手機，全日二十四小時與 ICQ 網友保持聯繫。
- 「MSN Mobile Messenger」讓用戶收發或回覆互聯網即時訊息，跟利用電腦或手機使用 MSN Messenger 服務的朋友互通消息。

我們提供之所有產品及服務，均貫徹集團四大核心價值「簡單易明、透明度高、質素優秀及物有所值」等方面所秉持之方針，不單止要客戶覺得合用、易用，產品、服務及其他支援服務亦須質素優越，兼且價格吸引合理。

## 提升生產力

於二零零二年，我們極其注重提升本集團之生產力，並成功削減成本，令計入折舊及重組成本前之經營開支減少百分之十。於二零零二年，成功在深圳開設之營運中心，不僅提高成本效益，同時亦促成二零零二年成本之降低。年內，我們作出多項重大的架構改革，加上削減了員工數目，生產力得以進一步提高。

鑑於 SUNDAY 年內雖然積極拓展用戶基礎，以及提升服務質量及推出新服務，但經營開支整體上仍能下跌，實具有重大意義。本集團透過這些變革措施，將不會再只針對廣泛的產品類別，而會更明確地配合市場需要，包括為特定客戶層成立專責隊伍，以推行產品發展、銷售、市場推廣及維繫客戶等工作。深圳營運中心與其後架構改革之所有效益將於二零零三年顯現。

## 展望

於二零零三年，我們將從挽留客戶、擴大用戶基礎、增加每月每客戶平均收益及提高生產力等方面著力提高盈利能力。

本集團將繼續以多元化市場作為策略要旨，藉以達到上述增長目標。二零零二年第四季推出之新無線數據服務及跨網多媒體短訊服務，預期將於二零零三年提供額外收益增長。二零零二年末，市場上推出多種以分組交換技術為本、支援多媒體短訊服務及其他數據服務之流動電話，此趨勢將會延續。

我們預期二零零三年，業內競爭將依然劇烈，而 SUNDAY 將在二零零二年穩固的基礎上繼續錄得更佳業績。財務狀況之不斷改善，加上業務之重新定位，將為我們作好開展 3G 服務之準備。

SUNDAY 一直認為，3G於二零零四年前未會在市場廣被接受。而3G服務要取得成功，關鍵在於有否具成本效益之平台，提供既新穎先進又切合需要之服務。我們已完成有關推出3G服務所有網絡、資訊科技及服務供應系統之周全規劃，並與多名供應商及金融機構積極洽商，以求在適當的時機下，能在穩健的商業基礎上，按計劃推出3G服務。

我們一直密切注意全球3G之發展，並相信我們之目標及策略仍然有效。尤重要者，顯然3G牌照關乎日後之業務成功，至於以其他方法透過舊有技術或流動通訊虛擬網絡經營提供無線通訊服務將不再具競爭力。我們預期，3G服務作商業性推出後，將催化期待已久的業內整固過程，令我們的股東及其他3G牌照持有人受惠。

隨著新一代技術逐漸改變人們對流動通訊的觀念及使用模式，SUNDAY 之競爭優勢將日益明顯。

## 致謝

最後，本公司謹此感謝董事及全體員工為本集團努力不懈、熱誠工作，亦感謝本公司各銀行、顧問、供應商及股東在這個轉折期，對 SUNDAY 大力支持。

衛斯文  
聯席主席

鄭維新  
聯席主席

二零零三年三月二十五日