

## 常問問題

問 公司的目標出租率是多少？你們未來將會採取甚麼策略來提高出租率？

答 我們的目標是將出租率提升至70%以上，以達至最佳的營運效率。目前，我們在多個城市均錄得理想的出租率。鑑於廣告業前景秀麗，我們有信心未來的出租率將會更上一層樓。要達致此目標主要有賴三項因素：

- 更佳的客戶服務－深入了解及優先考慮廣告商及消費者的需要以提供最體貼的服務
- 效用超卓、充滿創意的產品－使品牌在市場上鶴立雞群
- 靈活的預訂政策－廣告商可因應各自需要落實全年訂單。鼓勵客戶提早落實訂單有助公司預算出租率趨勢及訂單情況，使銷售隊伍更清楚應加強那一個部門之工作，從而提高廣告牌的出租率及回報。

問 標準化全國網絡是白馬戶外媒體的主要競爭優勢，何以見得？

答 由於標準化的廣告牌尺寸統一，廣告商無論是要在一個或是三十個城市推出廣告，都只需要製作同一尺寸的廣告海報。我們最近為蒙牛提供的服務，足以證明我們的高效率和覆蓋度。當楊利偉於二零零三年十月乘坐火箭登陸太空時，白馬戶外媒體即為這個歷史性航天科技項目的贊助商蒙牛推出一個全國廣告活動，見證蒙牛全力支持中國首個太空人的航天壯舉。在短短七日內，蒙牛的廣告遍佈全中國。

問 白馬戶外媒體如何量度其戶外廣告網絡的效用？

答 我們的銷售部門會為客戶進行售後調查，調查結果可讓我們及客戶知道該廣告及其擺放位置的實際效用，亦使我們較其他沒有提供售後調查服務的媒體公司更具競爭力。其實，各行各業的國內外品牌對我們的鼎力支持，足以證明公司網絡的效用宏大，亦帶動我們屢創佳績。

問 公司有什麼保持盈利增長的策略？

答 揉合本地知識及國際視野的優勢，我們已連續六年取得盈利增長。我們會繼續採取雙向策略，透過自型增長及積極進行收購，繼續拓展業務。我們穩佔戶外廣告市場領導地位的日子愈久，廣告商及市政府對我們的信任便愈深。由於我們亦十分著重開發新產品，以配合核心業務發展及滿足廣告商對創新廣告模式的要求，白馬戶外媒體時刻給予客戶新鮮的選擇。

## 常問問題

問 白馬戶外媒體對投資者來說有甚麼吸引之處？

答 全賴營業額及盈利連續六年上升的出色表現，加上公司具有高透明度，讓投資者清晰了解公司的運作。中國的龐大消費人口固然吸引投資者，但國內的媒體公司除戶外媒體以外，全都是國營企業。而白馬戶外媒體卻擁有連續六年取得高增長高回報之優秀往績，我們深信這個佳績會在未來繼續呈現。加上白馬戶外媒體是一家具備嚴謹企業管治的上市公司，投資者可在作出選擇前清楚了解公司的情況。

問 白馬戶外媒體如何成為廣告商眾望所歸之選？

答 標準化、覆蓋層面廣泛、質優及創新。我們擁有標準化的廣告牌－所有廣告牌擁有統一的尺寸，換言之廣告商如要在全國網絡推出廣告，只需要一式一樣的海報。我們的網絡遍及全國，對於有意在一個、十個或三十個城市推出廣告的廣告商而言，我們能提供一站式便捷服務。我們非常小心保養街道設施廣告，時刻以專業方式呈現廣告信息。此外，我們亦致力發掘新媒體去傳播廣告信息。透過我們「全天候」的網絡，廣告商的廣告得以每天二十四小時不停運作。

問 「自由資金流量」的重要性何在？

答 白馬戶外媒體在二零零三財政年度首次錄得自由資金流量正數，顯示公司在推行審慎業務策略下達致穩健財政狀況。自由資金流量的定義是EBITDA減利息開支、稅項及所有資本性開支。白馬戶外媒體認為自由資金流量是衡量公司為股東提供回報的重要工具。我們有意透過提呈自由資金流量，讓投資者更深入了解公司在派息、減債、進行收購及業務投資各方面的能力。