

本人欣然宣佈公司取得令人鼓舞的業績及業務進展。

集團之股東應佔溢利增長至\$235,000,000，主要是由於漫游業務復甦、多媒體服務使用量增加和營運效益與效率得到改善。本公司亦積極提升品牌形象，並致力鞏固在服務質素方面的領導地位。有關工作均取得良好進展，並同時奠定了穩健的基礎，有助公司長遠建立持久的競爭優勢。

財務摘要

集團之營業額增長至\$1,549,000,000，而對上6個月期間及去年同期則分別錄得\$1,378,000,000及\$1,454,000,000。

集團未計利息、稅項、折舊及攤銷前之盈利(「EBITDA」)為\$448,000,000，較對上6個月期間增長25%，亦較去年同期增加14%。未計利息及稅項前之盈利(「EBIT」)則上升至\$243,000,000，較對上6個月及去年同期分別增長76%及24%。

集團遵照經修訂香港會計實務準則第12號「所得稅」，就遞延稅項採納一套新的會計政策。根據此會計政策，截至2003年12月31日止6個月期間，集團確認遞延稅項支出為\$39,000,000，去年度之賬目亦已重新編列。

集團之股東應佔溢利達\$235,000,000，較對上6個月期間之\$155,000,000增加52%，並較去年同期的\$223,000,000上升5%。每股盈利為\$0.40，較去年同期的\$0.38增長5%。

股息


董事會宣佈派發中期股息，每股為\$0.20(2002年：\$0.20)。

業務回顧

香港流動通訊業務

回顧期內，漫游收益從非典型肺炎期間大幅回升；多媒體服務收益亦錄得穩健增長。因此，期內之綜合ARPU(Blended ARPU)增至\$188，較對上6個月的\$178上升6%。月費計劃服務之ARPU則增至\$207，較對上6個月的\$203增長2%。客戶對公司的服務更感滿意，月費計劃服務之客戶流失率由2003年6月的2.6%降至2003年12月的2.4%。經營開支亦輕微下降，反映本公司不斷致力提升生產力之成效。期內客戶人數有所增加，截至2003年12月31日止，客戶總人數達1,043,000名。

SmarTone繼續提升服務質素及令客戶更感稱心滿意，並不斷加強品牌形象，以及優化其業務支柱 — 產品及服務、網絡表現和客戶服務。上述措施均有助本公司改善客戶組合，為提高收益增長及盈利水平建立廣闊的基礎。

- SmarTone 新近推出的品牌推廣活動，透過展示 SmarTone  及 **picturemail** 如何幫助客戶更有效地與人溝通，生動地表達出本公司「與一切更貼近」的客戶服務宗旨。這個品牌推廣活動以感性的手法，帶出有效地溝通及建立緊密關係為客戶所帶來的好處。我們相信這能為客戶與SmarTone品牌之間建立更密切關係。
- 為了提高新服務的收入，SmarTone推出勝人一籌的多媒體服務，包括針對消費者需要的 SmarTone ，和專為商務客戶而設的 SmarTone **BIZ**。這兩項多媒體服務不僅簡單易用，更為客戶提供多元化的服務選擇。本公司的合作夥伴陣容強大，而內容及應用服務供應商的數目亦不斷增加，有助我們繼續加強多媒體內容及服務。
- SmarTone 備有各大品牌的最新款手機，為客戶提供最多元化的選擇，以推動多媒體服務之普及化。本公司與 Sharp 緊密合作，推出深受客戶歡迎的GX系列手機，其所具備的多項功能傲視同儕，包括高質素的內置相機及卓越的液晶體顯示屏幕。該等功能加上極之簡單易用的使用者介面，令客戶對GX系列愛不釋手。快將面世的GX32乃GX系列中的最新型號，其內置的百萬像素CCD相機為另一突破之作，能提供極高的影像質素，可供相片打印之用。此外，GX32的QVGA液晶體顯示屏幕採用了CG Silicon技術，能為客戶帶來超凡的影像。這部全新的手機正好印證本公司在為客戶提供最優質產品及服務上的領導地位。
- SmarTone 的網絡表現，無論在話音或多媒體服務方面，均為全港之冠，並獲得由香港中文大學進行的網絡質素研究結果所肯定。本公司的最佳網絡表現確保客戶能獲享卓越的流動服務體驗。
- SmarTone 不斷強化前線運作，既讓每位客戶能親身體驗多媒體服務之好處，亦同時令本公司整體服務質素得以進一步提升。期間，本公司再度榮獲多個零售與服務業大獎；其中最值得注目的是前所未有地連續3年（由2001年至2003年）榮獲由香港零售管理協會所頒發的傑出服務獎 — 最佳服務團隊獎，盡顯本公司對提供一致高質素服務水平之堅定承諾。

澳門流動通訊業務

澳門流動通訊業務已從非典型肺炎的衝擊中復元，並對集團純利作出了貢獻。



前景

SmarTone現正不斷在品牌、業務支柱及人才等方面作出投資，藉以加強服務質素及令客戶更為滿意。本公司亦大力改革組織架構與業務運作，從而進一步提高生產力與競爭力，並迎合以多媒體服務為主的嶄新商業模式之運作需要。SmarTone希望透過這些措施，締造長期持久的競爭優勢，在芸芸對手中脫穎而出。

當前的市場環境對多媒體服務的普及化越趨有利。隨著經濟穩步復甦，消費信心相應增強。而過去兩年，支援多媒體服務的手機之滲透率及客戶對多媒體服務之認識均顯著提升。再者，內容與應用服務供應商相繼湧現，有助本公司為客戶提供更多具吸引力的多媒體服務。

SmarTone著重客戶的需要，致力為他們帶來益處及價值。本公司努力不懈地提供卓越的多媒體服務，成績廣為客戶及業界所認同。我們亦累積了豐富的專業知識，能優化端對端服務傳送平台，讓客戶獲享一流的服務體驗。SmarTone現享多方面的優勢，令其可以藉著多媒體服務，推動收益增長及提升盈利水平。

SmarTone致力讓客戶由2.5G提升至3G服務時，獲享流暢的體驗，並可選用更佳及更多元化的多媒體服務。我們現正積極鋪設3G網絡，並預期在2004年下半年，當有關技術成熟，而市場亦推出多款兼容2.5G及3G的高質素手機時，開展相關3G服務。同時，本公司亦將兼顧消費者及商業客戶的需要，大力發展及推廣不同的3G服務。本人深信SmarTone將繼續為客戶提供最佳的产品及服務。

謝意

本人謹代表董事會，衷心感謝客戶、股東與董事同寅的不斷支持，並感激一班努力不懈、貢獻良多的員工。

主席
郭炳聯

香港，2004年3月9日