



於二零零三年，SUNDAY在此艱辛的一年中跨越多個重要里程碑，足以證明本集團之管理完善、策略得宜。隨着新科技更廣為大眾接受，將令傳統電訊市場愈來愈像消費品市場，對SUNDAY與整個行業而言，這標誌着一個發展的新紀元。

年初，我們訂下取得首次全年溢利之目標。建基於上半年之成功，本公司得以錄得二千七百萬港元溢利（二零零二年為虧損淨額一億一千七百萬港元），達成溢利目標之上。未計利息、稅項、折舊、攤銷及攤佔合營企業虧損前盈利（「EBITDA」）及EBITDA邊際利潤均進一步大幅改善。

鑑於經濟疲弱、價格競爭激烈及受非典型肺炎肆虐所影響，本集團之每月每客戶平均收益（ARPU）因而有所下跌，進而導致流動電話服務業務之收益亦輕微下降百分之六至十一億五千萬港元。

由於在二零零二年推行多項措施以提高效率，其帶來之利益得以見效，因此成本下降得以抵銷經濟疲弱所帶來之影響。經營成本（不包括折舊）減少百分之二十二至六億一千九百萬港元。SUNDAY比同業洞悉先機，能以更精簡之架構及更高效率經營業務，證明其具備重要競爭優勢。

本集團之成功建基於高服務質素之上。為擴闊覆蓋範圍，本集團於過往三年內將流動電話收發站數目增加百分之二十五。根據香港中文大學所進行有關流動電訊經營商語音訊息表現之研究，此舉及其他措施令SUNDAY躋身業內最完善網絡覆蓋面之經營商之一。

為加強銷售及市場推廣，本集團重組其專責隊伍，新管理層除傳統流動電訊專才外，更對瞬息萬變的消費者市場的需要有深入的了解。而透過新的管理系統使我們能更加了解我們是否有效地迎合客戶服務之需要，並將這些資料用於評核各個別業務單位之表現，從而提升客戶服務。我們亦加強運用質素保證之技巧，以提升及監察客戶服務之質素。

此等基本要素使本集團更具競爭力，然而我們是在一發展成熟及瞬息萬變之市場中經營。SUNDAY捨棄以削價競爭的策略爭取短期收益，一直堅持創意為本的市場策略，著重市場分層策略及創新服務。隨着科技發展帶來了更多的服務選擇，消費者的取向出現明顯改變，現已日益著重創意和質素，而這些轉變正跟我們的策略不謀而合。



主席 報告

市場分層策略使我們能向客戶提供度身訂造之服務，以迎合客戶生活方式之需要。於二零零三年，本集團已根據四個獨特客戶群，即青少年、族裔、企業客戶及大眾市場之分類重組其業務。各個分類以業務分部之形式運作，各自負責旗下產品、價格、宣傳及營業地點，並各有不同用戶、每月每客戶平均收益、客戶流失率及其他量度指標。透過是項營運重組，SUNDAY成功從商業角度將市場分層，開創業界先河。

SUNDAY保持其於創新數據服務方面之領導地位，擴展其獨有之定位服務(LBS)支援這些客戶群。作為企業LBS物流應用及現場工作管理之市場領導者，SUNDAY亦於其企業客戶群方面取得理想之發展。在大眾市場方面，SUNDAY推出「SUNDAY愛心雷達」及「非典型肺炎」之最新資訊服務等備受矚目的應用程式。在青少年群方面，SUNDAY推出互動LBS遊戲。SUNDAY亦為其企業客戶群推出其他創新服務，為客戶提供以無線分組交換技術(GPRS)或無線區域網絡上網服務，如無線區域網絡漫遊服務等。

儘管本集團之數據及市場分層措施仍處於起步階段，但亦已開始為吸納及挽留客戶方面帶來貢獻，並將於日後能更有力發揮這方面之整體貢獻。數據服務之收益於二零零三年增加達百分之五十五。

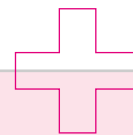
到目前為止SUNDAY所推出之服務乃為其推出3G服務之重要先驅，原因為3G科技將帶領電訊業及客戶由商品化的流動語音通訊市場，進展至前所未有更個人化之多媒體流動通訊服務。

近年來業內已有不少強大的新市場參與者冒起，SUNDAY已迅速把握此等市場變化所帶來之商機。於二零零三年十二月，本集團與以深圳為基地之華為技術有限公司(「華為」)簽訂總協議，為本集團之3G業務提供整套完備方案。

華為乃透過嚴謹甄選程序挑選所得，該程序集中技術能力以及價格及融資方面。華為在該等方面均較部份世界首屈一指之流動電訊供應商更出類拔萃。就透過華為之供應合約而獲出口信貸機構支持的銀行融資將使本集團擁有充裕資金作現時營運及推出3G服務。

展望

我們預期二零零四年仍然會是競爭激烈的一年。我們將致力增加收益。我們將以創意為本推出更多分層服務，並更積極回應市場需求。本集團亦將繼續受惠於現時極具成本效益與效率之營運結構，務求透過該結構進一步節省更多成本，如傳送成本等。此舉將有助抵銷年內可能推出3G服務而對盈利構成之影響。



本集團將繼續為推出3G服務進行籌備工作，並準備於二零零四年第四季推出；惟倘市場接受程度與預期不符，我們可透過與華為合作的靈活安排調整推出有關3G服務之時間。是項合作計劃提供了大量優勢及協同效益。華為之3G科技躋身全球頂尖之列，它擁有的研發部門乃全球網絡設備製造商之中最大之一，包括三千五百名專責研究3G的工程師。華為具備成功經營3G業務所需的優勢，包括IP平台、服務開發能力及端對端解決方案。華為之基地位於深圳，距離SUNDAY之辦事處僅為一小時車程，因此雙方能在科技發展及產品推出兩方面保持非常密切的合作關係，有利於SUNDAY開發度身設計的創新服務，並可將服務盡快推出市場，盡佔先機。

與華為合作之重要性並不只見於本集團本地市場之3G業務。香港流動通訊業未來的發展，正如香港大部份其他行業一樣，將與中國內地這全球最大市場更緊密聯繫。於二零零四年，本集團將利用於中國之業務繼續提升成本效益，並奠定穩固基礎，以第一時間把握內地開發電訊市場所帶來的商機。更緊密經貿關係安排(CEPA)，或會有利香港流動電話經營商提早進軍內地市場。

隨著新一代的科技逐漸改變人們對流動通訊服務的應用模式與思維，SUNDAY的競爭優勢在今天更加明顯。流動服務的範圍勢必會急速擴大，為SUNDAY提供不少發展良機。我們已萬事俱備，包括基礎設施、策略、夥伴、人才與遠見，因此必能在這個通訊新時代卓有成就。

致謝

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

衛斯文
聯席主席

鄭維新
聯席主席

二零零四年四月一日