

主席報告書



集團對市場前景持審慎樂觀的態度，並會繼續強化潤迅的產品和服務。

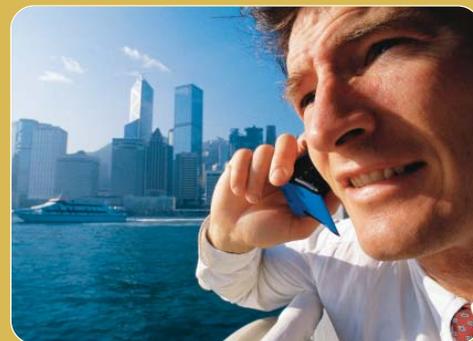
各位股東：

於回顧年度，潤迅通信國際有限公司（「潤迅」或「本公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」）經受了全球經濟衰弱和電信行業劇烈競爭。儘管處於市場不利環境之下，集團仍繼續保持三大核心業務的發展，營業額達8億1百萬港元，較去年增長9%。

集團在海外市場的發展取得良好的進展，海外市場營業額較上年度增長78%。國際長途電話批發業務已進一步拓展至日本、越南及英國。二零零四年四月，集團在台灣取得試驗牌照以經營虛擬網絡（MVNO）業務。

國際長途電話批發業務已成為集團的主要收入與盈利來源。而國際長途電話零售產品－「ChinaOne 0050」自二零零三年五月推出市場以來，推動了國際長途電話零售業務的發展。同時，集團的MVNO業務從二零零二年推出以來，已取得相當的市場佔有率。集團在香港擁有27間「潤迅概念」零售店及超過1,500個代理商，仍然是區內其中一家領導市場的分銷及零售電信產品與服務銷售網絡。

主席報告書



財務表現

集團業務的持續發展，配合嚴格的成本控制及非典型肺炎過後全球的經濟復蘇，令集團在回顧年度的下半年所得之表現較年中為佳。全年股東應佔虧損為4千7百萬港元。

為了確保業務可以持續及健康地發展，集團必須保持財務穩健。故此，董事會不建議派發截至二零零四年三月三十一日止年度的末期股息。

主要發展

集團目前透過三大核心業務以提供多元化的電信服務，包括國際電信服務、移動通信服務和分銷及零售業務，有關之業務範圍已從香港擴展至海外市場。

國際電信服務營業額增長14%，達5億1百萬港元。國際長途電話通話量亦因新增海外市場的發展，較去年增加一倍，至本回顧財政年度的24億分鐘。

國際長途電話零售方面，截至二零零四年三月底，「ChinaOne 0050」客戶增長至120,000名。由於國際長途電話零售業務尚屬發展階段，故仍未達致收支平衡。國際長途電話零售業務的虧損一部份已被其批發業務帶來的盈利所抵銷。

儘管30,000份國內移動客戶的服務合約期限已於二零零三年九月屆滿(餘下的70,000份服務合約期限已於二零零四年三月屆滿)，移動通信服務業務的營業額仍錄得1億7千2百萬港元，較去年上升38%。營業額的增長得益於集團持續專注在提高服務質素及擴大產品種類。「CM Mobile」推出了一系列新產品，包括預付和後付的本地移動服務，以及「1卡2號」移動服務從廣東省擴展至上海。於二零零四年一月份，「CM Mobile」亦率先在香港本地移動電話市場提供「雙重保障網絡服務」。

受去年非典型肺炎爆發及零售市場疲弱的不利影響，集團的分銷及零售業務遭受打擊。面對艱難的市場環境，分銷及零售業務的營業額下降14%，至1億2千9百萬港元。在二零零三年年初，市場環境將進一步惡劣的信號初現，「潤迅概念」零售店即採取積極措施以改善銷售網路和提高盈利能力。這些



措施包括在人流高企的地區重新調配「潤迅概念」店鋪的位置和調整「潤迅概念」的收入結構。目前，「潤迅概念」主要銷售潤迅本身品牌的產品及服務、移動電話和數碼產品，以及分銷其他移動網絡營運商的產品。

展望

面對整體經濟的逐步好轉，加上香港企業在中國內地開展業務的趨勢，以及來港內地遊客的增加，都給集團帶來新的商機。集團對市場前景持審慎樂觀的態度，並會繼續強化潤迅的產品和服務。

在往後年度，我們將繼續發展海外市場。從二零零零年開始，集團經已建立了從香港至內地、美國、加拿大、新加坡、台灣、越南和英國的國際長途電話網絡。集團的技術專長和跨境電信營運經驗是我們與海外夥伴合作時具有價值的

資產。我們亦已在那些市場建立了強大的管理團隊，以推動市場開發與拓展策略。

集團將借助已有的跨境營運經驗和與中國主要網絡營運商已建立的策略關係，重點發展海外市場。除了進一步在海外市場爭取市場佔有率外，潤迅將繼續在香港發展三大核心業務。

本人謹代表董事會，衷心感謝全體員工的辛勤工作與奉獻。此外，儘管楊軍先生和陳偉倫先生已在二零零四年四月退出董事會，本人對他們曾作出的貢獻亦表示衷心感謝。現時，李軼聖先生為本公司副主席。李斌博士獲委任為本公司的執行董事及集團的營運總裁，李國平先生獲委任為本公司的非執行董事。

主席
侯東迎

二零零四年六月二十三日

緊密

 緊密

潤迅借助豐富的跨境電信服務營運經驗，連同與多家電信營運商經已建立的合作關係，令集團將通信服務擴展至海外市場。