

即時資訊 anytime



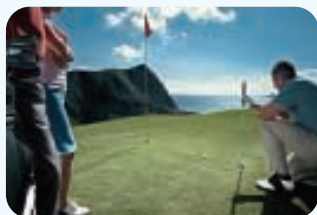
主席報告

(財務數字以港元列值)

雖然市場競爭日趨劇烈，SmarTone仍能續創佳績，業務持續增長。於本年度內，集團之股東應佔溢利較去年上升23%。集團對於多媒體服務可帶來之業務擴展商機深感樂觀，並會在3G業務上作出龐大投資。

財務摘要

本年度之營業額為\$3,367,000,000，較上年度增長19%。未計利息、稅項、折舊及攤銷前之盈利(「EBITDA」)及未計利息及稅項前之盈利(「EBIT」)，亦分別增加22%及47%至\$919,000,000及\$492,000,000。本年度股東應佔溢利為\$466,000,000，與上年度比較增長23%。每股盈利增至\$0.80。



股息

董事會建議派發末期股息，每股為\$0.33。連同中期股息每股\$0.20，本年度全年股息為\$0.53，較上年度增加13%。

業務回顧

香港流動通訊業務

SmarTone之商務用戶數目(包括企業及個人客戶)得以持續上升，實有賴集團卓越之網絡質素、屢獲殊榮之客戶服務，以及極具吸引力之產品及服務。有關產品及服務能針對商業用戶的需要，讓他們無論何時何地均可獲得即時資訊及與外界保持連繫。最近推出的產品及服務包括流動電郵服務 **email on the go** 之加強版，新增的自動接收電郵(push email)功能，可支援一系列市場流行之個人數碼助理。此外，集團亦正作出努力，以期進一步提升SmarTone在商務客戶市場之佔有率。



本年度內，SmarTone喜見愈來愈多客戶使用流動多媒體服務，於2004年6月份，使用 SmarTone **3G** 服務之客戶佔全部月費計劃服務客戶人數之16%，為去年同期之2.5倍以上，而每名客戶之用量及收益均錄得穩健增長。SmarTone **3G** 繼續豐富頻道內容，推出創新資訊娛樂及訊息服務，以供不同類型客戶使用，包括讓客戶上載相片或短片至互聯網，即時與人分享及在網上發佈；具匿名及即時偵察蹤跡功能的先進聊天服務；以及流動商業服務等。

本年度之綜合ARPU (Blended ARPU)得以增加3%至\$188，足證SmarTone在商務及消費者市場之客戶質素均有所提升。隨著漫遊及多媒體服務使用量增加，本地話音服務收費持續下跌對收益所造成的壓力因而得以大大抵銷，故本年度月費計劃服務之ARPU只較去年之\$213輕微下跌至\$211。然而，月費計劃服務客戶ARPU從上半年之\$207上升至下半年之\$216，增幅為4%。於2004年6月份，數據服務(包括短訊及多媒體服務)之收入較2003年6月份增加約70%，佔流動通訊服務收益之7%；有關增幅主要是由多媒體服務收益之大幅上升所帶動，此等收益於2004年6月份約佔數據服務收益之半。月費計劃服務之客戶流失率優於市場平均，2004年6月份數字為2.6%。截至2004年6月30日止，客戶總人數為1,065,000，較2003年6月底時之966,000上升10%。



主席報告

(財務數字以港元列值)

SmarTone為客戶提供的手機選擇日趨多元化，由基本款式以至最先進型號一應俱全；而先進型號手機為嶄新多媒體服務得以普及化之關鍵，故此SmarTone一直致力鼓勵客戶提升手機型號。本公司亦與各大供應商保持緊密合作，期能改良手機質素，讓客戶體驗更優越的多媒體服務。有關合作方式包括共享SmarTone之服務理念，及在中介程式、軟件應用、用戶介面和機身設計上交流心得。事實上，最能採納SmarTone構思及心得之供應商，經已在手機銷售方面獲得彪炳業績，同時本公司亦因使用該等手機之客戶能更廣泛利用多媒體服務而受惠。

SmarTone卓越且貫徹一致的客戶服務進一步獲市場認同，再度獲頒多項零售業大賽及選舉殊榮，其中包括連續三年獲香港零售管理協會頒發「傑出服務獎」之「最佳服務團隊獎」，創下香港零售業中前所未有之紀錄。此外，SmarTone亦連續第二年贏得由「壹週刊」主辦，並由該刊讀者投票選出之流動電話網絡供應商組別「服務第壹金獎」。為令客戶服務更臻完善，SmarTone最近推出一項尊貴客戶計劃以提供更優越的個人服務。本集團亦將不斷精益求精，以保持在客戶服務方面之領導地位。

澳門流動通訊業務

澳門流動通訊業務繼續改善，並為本年度集團純利作出了更大貢獻。



前景

由於市場競爭側重減價促銷及提供巨額手機補貼，令集團於香港市場繼續面對嚴峻挑戰。然而，SmarTone在市場中仍能維持高度競爭力，全因本著以客為尊的服務宗旨，照顧不同類型客戶的需要，在引進眾多嶄新服務之同時，又能有效控制成本。在業界經營狀況普遍下滑的趨勢中，本集團之收益及溢利反見穩定增長，反映集團不但訂立正確之經營策略，更能貫徹執行，持之有效。

本公司計劃於2004年第四季開展3G網絡之商業運作。3G網絡覆蓋範圍將可遍及全港，為客戶提供穩定可靠的服務；而網絡將會持續增善，並於2005年底全面覆蓋地鐵範圍。本集團將不斷推陳出新，透過具吸引力的3G服務，創造更多新收益來源。SmarTone將提供較2.5G服務更豐富的內容、更多元化的服務及更快捷的多媒體內容傳送速度，以全面滿足客戶的需要及讓客戶體驗頂級服務。

當3G服務正式投入市場後，將可刺激多媒體服務之使用率，令收益上升，而升幅則視乎市場競爭及客戶轉用3G手機之情況。預期成本將隨網絡運作、銷售、市場推廣及內容各方面開支上漲而有所增加。由於預料市場將會持續推出割價及推廣活動，SmarTone為在市場上維持競爭力，或須對3G手機提供大幅補貼。預期截至2005年6月30日止年度內之資本性開支(不包括3G頻譜使用費)，將從本年度之\$630,000,000增至約\$700,000,000。

新一代流動通訊業務將以先進的多媒體服務為發展核心，故此SmarTone早已銳意投資開創這嶄新紀元。3G網絡乃未來發展之一大要素，且有助市場推出更多新服務，並可刺激多媒體服務用量之增長。因此，儘管3G在短期內對盈利構成壓力，但本人堅信其必能不負眾望，為股東創造長遠利益。

謝意

本人對各位客戶、股東與董事同寅的不斷支持，以及員工們的積極投入和努力不懈，謹致由衷謝意。

主席
郭炳聯

香港，2004年9月16日