

# 主席報告書

「集團的盈利與業務  
增長均再創新高。」





集團在香港與海外市場的內容服務均不斷擴展，突破了住宅和商業用戶的固有界限。

**在** 二〇〇四年，儘管集團的主要業務均面臨激烈競爭，但在經濟情況逐步改善的帶動下，集團的盈利與業務增長均再創新高。

在客戶、合作夥伴、同事、股東及董事們給予我們的大力支持下，集團在競爭激烈的經營環境中得以取得佳績，業務更創高峰，本人謹此向他們致以最誠摯的謝意。

競爭加劇，對收費電視的經營成本構成重大壓力，在寬頻市場則掀起了一場網綁式服務之戰。然而，集團憑著強勁的節目陣容與進取的市務推廣，收費電視與寬頻服務訂戶數目均錄得可觀的增長，令集團業務在重重壓力下仍能更上一層樓。

集團的綜合淨盈利上升百分之二十九至二億八千四百萬港元(二〇〇三年：二億二千萬港元)；營業額則上升百分之十一至二十三億七千二百萬港元(二〇〇三年：二十一億四千三百萬港元)，超越全部以往年度的數字。

在二〇〇四年年底，收費電視訂戶數目較上年增加百分之七，達七十萬零二千戶。訂戶數目上升，主要是由於年內推出了各項新節目與推廣計劃。每戶每月平均收入則上升百分之二，至二百二十五港元。

由於成功提升寬頻業務的服務質素及推出多個新網綁式服務計劃，令寬頻服務的上客量上升百分之十三。二〇〇四年底，訂戶數目達二十九萬一千戶。每戶每月平均收入錄得全年百分之九的增長至一百四十港元，惟下半年的每戶每月平均收入再出現下調壓力。

集團的核心業務錄得穩健增長，在節目供應服務方面已突破本地住宅和商業地點等固有市場界限，繼續向海外及其他新市場進軍。憑著集團在節目製作和整合的實力，我們在具發展潛力的新市場上，得以打開全新的局面。集團的節目服務已進軍國內、美洲以及航空市場，亦快將在東南亞國家落地。

另一方面，雖然寬頻業務的訂戶數目上升，但每戶每月平均收入受到壓力，反映了市場在激烈競爭下出現利潤收窄的情況。

**吳天海**

主席兼行政總裁

香港，二〇〇五年三月三日

