



於二零零四年，SUNDAY全力為推出3G服務進行籌備工作，與此同時，亦繼續提升其業務質素和效率。香港的3G市場現正凝聚理想的發展動力，消費者正熱切期待此項科技所提供的優勢，令目前競爭形勢改變，明顯對SUNDAY有利。我們已為3G服務的推出作好充分準備，並將努力抓緊此方面的商機。

業績

年內香港市場之競爭仍然十分激烈，此乃由於各營辦商提供大量的手機補貼和調低收費來吸引消費者。SUNDAY明白，割價搶客只是目光短淺的權宜之計，所以SUNDAY專注為推出3G服務做好準備工作，為日後客戶轉用嶄新的3G服務而鋪路。

儘管我們並無以大幅補貼2G手機的方式與其他營辦商積極競爭，尤其在下半年較為劇烈的環境中，我們的客戶基礎仍較二零零三年增加百分之四，達六十八萬四千人，後繳式及預繳式服務客戶人數均錄得增長。然而，隨着收費下跌與回贈增加，每名後繳式客戶的每月每客戶平均收益(ARPU)降至一百八十港元。因此，流動電話服務收入下跌百分之十至十億三千二百萬港元。由於營運效率方面進一步提升，因此雖有3G的籌備費用，但營運開支總額仍能減省百分之十二，降至五億四千四百萬港元。受惠於上述多方面的效益，SUNDAY的2G經營溢利錄得百分之八十一的年增長，達四千九百萬港元，在扣除約四千三百萬港元的3G相關成本後，SUNDAY連續第二個年度錄得純利，達六百萬港元。

營運

雖然流動通訊行業近年的發展未如理想，但SUNDAY在面對困境時仍能高瞻遠矚，在策略及基建方面作好準備，為日後推出3G服務奠定成功的基礎。

高營運效率是其中一項必不可少的基本條件，而我們於過去三年採取的各種措施均帶來顯著成效，使到營運效益每年都能夠有所提升，而在中國深圳設立營運中心尤見成效。在2G業務方面，營運開支佔流動電話服務收入的比例由二零零二年的百分之六十五改善至二零零三年的百分之五十四，及至二零零四年更進一步改善至百分之四十九。

我們一向明白提供優質服務的重要，於二零零四年亦繼續提升現有的2.5G網絡，新增六十四個發射站以提升覆蓋。我們持續委託專業的市場研究公司進行每月服務質素調查，並將收集到之數據及分析融入我們的改善計劃中，以提升網絡質素及客戶服務水平，於二零零四年的成績斐然，獲不同機構頒發

多項客戶服務殊榮，包括亞太顧客服務協會頒發的「卓越典範」獎項及香港客戶中心協會頒發共十項服務中心大獎及個人大獎。

市場推廣方面，由於我們對3G技術的潛力有信心，所以我們已經捨棄以往適合2G話音市場的商品化產品組合，轉投更講究鎖定客戶以及著重內容的服務。因此，我們針對特定客戶的特點，如年齡、族裔、生活方式以及消費行為模式等作客戶分層而營運。此策略之成效已於二零零四年展現：數據服務收入上升百分之三十二，佔流動電話服務收入之百分之八，而客戶流失率亦有所下降。

更加重要的是，透過2G及2.5G服務所取得的經驗，讓我們掌握對不同客戶群提供貼身服務的竅門，以用於3G世代中吸引和留住客戶。

3G

推出3G服務必需的基本因素已經準備就緒，而我們對推出3G的時間、技術及提供服務方面亦作出了明智決定，以便取得競爭優勢。

在時間方面，我們不搶推3G服務的做法相當正確。一如預測，3G技術的前景依然樂觀，但卻受到網絡初期的問題，尤其是缺乏優質手機的困擾。此情況現已在改善中，相信到了二零零五年下半年，將會有更多來自不同製造商，且性能更加先進的手機供各營辦商選擇。所以，我們計劃於二零零五第二季推出3G，縱使較其他持有3G牌照的公司為晚，但卻正好配合到功能與價格皆迎合客戶要求的手機面世之時。

我們以華為技術有限公司（「華為」）作為技術夥伴的決定亦證明是眼光獨到。我們當時曾經明言，華為優秀的技術與吸引的商業條款是作此決定的主要因素。而華為亦一直不負所託，其在技術質素、殷勤服務及向SUNDAY提供之整體商業支援等各方面的表現亦更勝預期。華為與SUNDAY同樣致力提供優質之3G平台及服務，務求成為其全球3G技術之典範，雙方亦於十一月就增加信貸及供應條款簽訂協議。延長後之還款時間表亦大大強化了我們在推出3G初期之財務狀況。

3G網絡現已安裝妥當，相關之計費系統及服務平台亦已準備就緒。此外，我們進行的廣泛測試顯示，我們的客戶將能夠享用市場上數一數二的優質服務。除此以外，我們亦計劃於二零零五年底進行小規模的網絡提升工程，到了二零零六年首季，我們的網絡將可以提供高速下行分組接入(HSDPA)技術，此技術的速度更快，並可以將全面的多媒體服務帶到流動電話網絡。

透過林林總總的娛樂內容，吸引的手機以及別具創意的服務，3G此新技術將可以令生活倍添姿彩，而市場對3G技術的期望又與SUNDAY一直以來的品牌定位不謀而合，為我們帶來明顯的市場優勢。然而，我們必須透過可靠易用的手機及網絡，並配合一貫令人稱心滿意的客戶服務，才能適當地使用3G技術。我們一直努力建立可達到此目標的3G服務平台，確保能帶來精彩有趣而富意義的服務體驗，符合市場的期望。在實行客戶分層策略中所積累對客戶的了解，亦會同時加以發揮。

關心社會

一直以來，SUNDAY重視的不只是財務業績，更關心身處社會內大眾的生活。二零零四年，SUNDAY繼續走入社群，支持各種慈善及贊助活動，並以青年及體育活動為主。我們亦積極參與多項環保及提高環保意識的活動。

展望

我們預期二零零五年的市場競爭仍然激烈，而面對因推行3G而使成本上升，亦將影響我們短期的盈利能力。

但3G的來臨亦能即時提高我們的競爭地位。儘管確實的時間表未能確定，但隨着尖端科技的出現刺激消費者的需求，市場出現整合勢所難免。作為持有3G牌照的其中一員，SUNDAY將會受惠於此趨勢。即使並無出現整合，經改良的手機及3G網絡全面推出，亦預期會帶動3G服務的增值用量(包括數據用量)上升。SUNDAY的服務揉合了優秀技術、方便易用及精彩內容的優勢，再加上迎合市場的品牌形象，必能盡握此領域的商機。

我們熱切期待快將推出之3G服務，並深信3G服務將可讓客戶的生活更加精采，亦可帶動SUNDAY的收入節節上升。具備市場內最出色的技術之一，以及華為的鼎力支持，集團的3G網絡將隨時投入運作。我們的營運極具效率，其優秀的客戶服務亦為市場所推崇。種種優勢將隨著我們於二零零五年推出3G而發揮更大功效。

長遠而言，隨著中國內地的流動電話市場對外資開放，以及中國國內之電訊業在香港以至全球各地市場扮演更重要的角色，將提供更大的增長空間。流動電話營辦商亦可以把握互聯網協定成為固網及流動通訊的多媒體服務的共同平台所衍生的商機。

簡言之，我們已為3G及3G以外的機遇作好準備，我們堅信未來的世界是屬於SUNDAY的，而與我們懷着共同信念的股東亦將因此受惠。

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，亦感謝各股東、銀行、顧問及供應商一直以來對SUNDAY的大力支持。

衛斯文
聯席主席

鄭維新
聯席主席

香港，二零零五年三月三十日