

潤迅借助豐富的海外電信服務營運經驗，
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。

強化網絡

業務回顧

於回顧年度，集團繼續採取發展業務，嚴控成本的雙線營運策略。由於嚴格控制成本得宜，使集團的營運開支大幅降低。

集團繼續發展和優化三大核心業務：國際電信服務、移動通信服務和分銷及零售。國際電信服務業務發展理想，業務規模和營運效率均獲提升，結果轉虧為盈。移動通信服務方面，雖然70,000份國內移動客戶的服務合約期限屆滿，但通過成功重新定位後，此業務已重拾增長動力。惟分銷及零售業務未達管理層預期，錄得虧損。集團於年內就潤迅通信集團有限公司（「CMTH」）及／或其附屬公司（「CMTH集團」）之欠款，以及於中國內地營運的VOIP相關業務之投資作出4億6千1百萬港元的重大撥備，令集團整體錄得虧損4億6千萬港元。

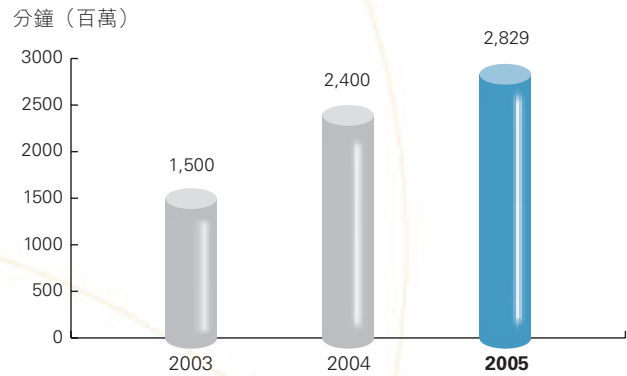


國際電信服務

集團的國際電信業務主要包括國際長途電話批發服務及國際長途電話零售服務。此業務在回顧年度內成功轉虧為盈。國際長途電話總通話量持續上升，達28億2千9百萬分鐘，與去年同期比較增加18%，營業額較去年上升約8%，達5億4千萬港元。

於回顧年度內，國際長途電話批發服務的通話量和營業額保持上升的趨勢。集團的海外發展策略成效顯著，全球銷售網絡及市場的覆蓋面已進一步擴展至澳洲、加拿大、日本、南韓、英國、美國及越南

國際長途電話通話量



潤迅

國際網絡覆蓋範圍



等主要市場。由於此業務在海外市場的發展令人鼓舞，集團計劃將有關服務進一步擴展至南美洲、歐洲及其他地區。

以「ChinaOne」為潤迅全球國際長途電話零售品牌的業務，經過多年推廣，不僅在香港市場取得理想成績，同時成功進入加拿大、新加坡及美國等地之華人市場，成為當地華人認同的品牌。年內，集團在各地相繼推出多種國際長途電話零售服務及產品，以迎合各地市場的需要。截至二零零五年三月三十一日止，全球範圍內各類「ChinaOne」的用戶人數已增長至約130,000，與去年相比增加10%。



移動通信服務

於回顧年度內，移動通信服務業務的營業額為9千7百萬港元，較去年下調43%，主要原因為70,000份

中國移動客戶服務合約期限已於二零零四年三月底屆滿，令全年營業額及盈利受到影響。儘管如此，集團的移動虛擬網絡（「MVNO」）業務已開始步入收成期。以「CM Mobile」為品牌的MVNO業務表現突出，自二零零二年推出市場以來，在本地及海外市場發展超越管理層預期，並首度錄得盈利，為集團帶來淨溢利9百萬港元。



集團於回顧年度內透過積極推行有效的市場推廣策略，包括重新釐定目標客戶群及推行有針對性的產品和市場推廣計劃，大大改善MVNO業務的成本效益和收益。結果，總客戶人數在回顧年度內突破70,000戶，較去年上升17%。

集團於二零零四年在台灣成功獲發「移動虛擬網絡經營商」牌照，並於二零零五年初在當地推出有關服務，成為首家進入台灣移動虛擬網絡市場的外資企業。



分銷及零售業務

於回顧年度內，管理層努力執行了一連串的業務優化措施，以改善分銷及零售業務表現。有關措施包括為「潤迅概念」重新定位，由純通信及數碼電子產

品銷售店，轉變為一站式通信產品及服務的銷售平台。此外，集團在尖沙咀開設旗艦店，加強客戶服務，迎合本地和內地客戶的需求。儘管管理層努力執行以上的一連串優化業務措施，分銷及零售業務的表現仍未能達到預期，並在年內錄得7百萬港元的虧損。截至二零零五年年三月三十一日止，「潤迅概念」在本港共開設二十五間銷售店。鑑於此業務表現



未如理想，集團已將改善分銷及零售業務作為當務之急。

物業出售

為貫徹集團專注發展核心電信業務以為股東創造長遠利益的承諾，集團於年內出售了數項物業。二零零四年八月，集團出售了位於旺角及銅鑼灣的兩間商舖，合共帶來1千萬港元溢利及3千8百萬港元營運資金。二零零五年三月，集團又出售了位於九龍常悅道企業廣場二樓及三樓之車位，將於來年帶來1千7百萬港元營運資金。

撥備

集團在本財年就CMTH集團的債務及於國內之VOIP相關業務之投資作出重大撥備。雖然此筆4億6千1百萬港元之撥備對集團本財年的財務表現帶來重大影響，但並未對集團之日常業務運作及營運資金帶來嚴重負面影響。在作出撥備的同時，集團現正積極就有關欠款尋求可行之補救方法及選擇方案的法律及財務意見，並就有關事項已委任法律顧問為本集團提供法律意見。此外，集團會繼續與CMTH商討償



還有關債務的各種可行方案，並保留採取進一步的法律行動以追討有關債務的權利，以保證股東的最佳利益。

展望與總結

集團之主要核心業務國際電信業務持續取得改善；國際長途電話批發及零售服務發展相輔相承，有助增加集團在海外市場的競爭力。管理層認為，配合集團一貫持之以恆及有效之海外發展策略，加上持續推行成本控制措施，集團將可在蓬勃發展的亞太電信市場中進一步穩固其行業地位。

集團於本財年年初開始就「下一代網絡」(NGN)的規劃作出部署，於二零零四年年底建設網絡，並於二零零五年在香港及美國推出「潤迅寬頻電話」(CM Phone)服務。NGN是電信行業的新增長領域及極受重視的新業務，配合各地監管機構新政策的出台，集團有理由相信我們將早著先機。

集團三個核心業務穩步發展，保持有序擴展。集團將在其海外網絡及現有客戶基礎上，繼續致力發展三大核心業務及加快NGN的發展步伐。與此同時，集團將保持與中國及世界各地的業務夥伴緊密合作，並力爭在日益開放和正在增長的中國內地電信市場穩步立足。展望未來，集團將繼續推行進取而審慎的業務發展策略，同時持續控制成本，優化業務運作，為股東爭取最佳利益。

財務狀況

於二零零五年三月三十一日，本集團手持現金及銀行結餘約為4千3百萬港元。銀行借貸總額約為1億1百萬港元。本集團銀行貸款以每月定期還款形式償還，最後一期供款到期日為二零一三年八月。按股東資金百份比計算之現有總借貸之資產負債比率水平為41% (二零零四年：18%)。

於二零零五年三月三十一日，本集團的銀行融資總額約為6千2百萬港元(不包括物業按揭貸款)，當中已動用約4千5百萬港元。本集團於該結算日的現金及銀行結餘連同未動用的銀行融資額，預計將足夠償還債務及支付其營運開支。

外匯波動風險

由於本集團若干客戶應付支出及客戶應收賬款分別以人民幣及美元結算，故本集團須承擔人民幣及美元的波動風險。

僱員及薪酬政策

於二零零五年三月三十一日，本集團共聘請357名全職僱員。於年內僱員總支出(包括董事酬金)為1億1千1百萬港元。本集團之薪酬政策一直與現行市場慣例相若，並根據僱員之表現及經驗釐定彼等薪酬。

除薪酬外，本集團亦為僱員提供其他附帶福利，包括培訓津貼、公積金及醫療保險。本集團亦已向本公司若干董事及本集團若干僱員授出購股權。