

主席報告

親愛的股東：

第三代流動電話（「3G」）市場在亞洲進一步深化滲透，刺激3G換機市場的需求。頂級手機生產商憑藉擁有嶄新的3G流動電訊服務技術，冀能制衡抄襲者，及重奪以往在減價戰中所流失的市場佔有率。

掌握新技術的發展和簡易應用的科技，仍然是手機生產商、分銷商、網絡營運商，以至內容供應商及廣告商等各個市場參與者持續至勝之道。

3G服務與其他高速數碼廣播網絡進一步普及，加上各種傳輸寬頻內容的新技術，使「優閒訊息」一如三至五分鐘多媒體短片等，日漸流行。

本集團認為，除推廣各類3G應用服務外，積極推動換機市場的需求亦為市場中期的業務發展重點。現時可見，3G流動電訊服務能否迅速普及，主要是取決於3G服務供應商能否提供合適內容和服務，吸納更廣大的一般用戶。

在可見的未來，網絡供應商將透過提供手機價格補貼吸引用戶轉用3G服務，以推動本地手機市場的需求。而其他的銷售渠道，則繼續依靠遊客市場主導。

為了迎合市場的潮流，本集團預期手機生產商將會推出更多備有更多元化功能的新型號手機。本集團會繼續與生產夥伴緊密合作，就以上發展趨勢共同探索應變策略。

本集團於截至二零零五年九月三十日止年度內，錄得營業額約港幣12.06億元，較上年度之港幣18.96億元減少約港幣6.9億元，年內之淨虧損則約港幣1.24億元。期間本集團的整體邊際利潤由去年的約0.5%增加至4.0%。

本集團致力不斷重整分銷管理工作，致年度內之表現略有改善，同時手機供應商亦能將合適的手機，在合適的時機，以合適的訂價發售。本集團業務表現較去年有所改善，足證各主要業務措施的重整實行已見成效，為本集團在可見將來，逐步達至轉虧為盈，奠定穩固基礎。

主席報告

本集團現時面對的市場競爭依然激烈，對於採購與分銷新型號手機會維持採取審慎的策略，嚴格監控庫存水平。由於整個電訊行業已發展至更激烈及富挑戰性的階段，本集團的邊際利潤和盈利能力，將會持續受到壓力。

本集團面對消費者口味的迅速轉變和不斷提升的要求，推行銷售策略時往往變得困難重重。未來銷售能否成功，愈來愈取決於本集團能否緊密地配合手機生產商，把握時機以合適的訂價推出合適的產品。此等做法亦有利弊，本集團為了配合手機生產商擴大產品系列和市場推廣的策略，往往要減低其他競爭層面的靈活性。

本集團為求克服這方面困難，達至更佳表現，不但會善用與手機生產商、網絡營運商和分銷夥伴的良好關係，並會積極利用本身的市場經驗，繼續尋求合適的分銷渠道管理策略，為業務平台增值。本集團深信，過去長期面對艱困經營環境的經驗，將有助本集團較競爭對手更迅速迎合客戶口味和市場狀況的改變。

承董事會命

施懿庭

主席

香港，二零零六年一月十六日