

目標

第一太平

- **目標：**改善股價表現
成績：達成。股價於二零零五年由 2.075 港元上升逾 44% 至 3.00 港元，為過去五年之最高位。
- **目標：**繼續評估區內具有潛力及與現有主要業務－電訊、消費性食品、地產及基建－能產生協同作用之增值機會
成績：部分達成及繼續進行中。落實一項一千五百萬美元投資購入一家網絡遊戲發行商 Level Up 25% 權益。繼續評估區內消費性食品、電訊、基建及地產行業之策略投資機會。
- **目標：**就擴展商機籌集資金及取得融資
成績：達成。於二零零五年一月成功透過發行一項五年期可轉換票據籌集一億九千九百萬美元資金，流動資金狀況亦維持穩健，於二零零五年年底之現金結餘為一億九千七百一十萬美元。
- **目標：**繼續提高經常性溢利及現金流量
成績：達成。經常性溢利增加 0.3% 至一億一千七百二十萬美元。另獲 PLDT 派付三千九百萬美元股息，並預期將於二零零六年四月獲 PLDT 派付二零零五年末期股息約二千萬美元。另亦已收取 Indofood 二零零四年末期股息七百萬美元。
- **目標：**就二零零五年財政年度向股東派發股息，此乃取決於 PLDT 及 Indofood 能否繼續取得卓越表現
成績：達成。於二零零五年十月派發中期股息每股 1.00 港仙，建議派發末期股息每股 2.00 港仙，並將於二零零六年六月派付。二零零五年之派息率為經常性溢利約 10%。
- **目標：**繼續加強企業管治措施
成績：達成。第一太平已採納本身之企業管治常規守則，並遵守上市規則附錄 14 所載全部守則條文及大部份建議之最佳應用守則。第一太平守則連同審核委員會、薪酬委員會及提名委員會之職權範圍已登載於本公司之網站：www.firstpacco.com。

04

05 年回顧

06 年目標

第一太平

- 繼續改善股價表現
- 繼續評估區內電訊、基建或消費性食品業之投資機會
- 按較佳條款就擴展商機籌集資金
- 維持向股東派發股息，此乃取決於 PLDT 能否繼續取得強勁業績表現以及 Indofood 業績表現能否進一步改善

PLDT

- **目標：**繼續減少債務五億美元，並增加向普通股股東派發最少為二零零五年每股盈利 15% 之股息
成績：達成。綜合債務減少七億一千三百萬美元，較原定目標五億美元超出 43%。二零零五年股息總額為每股 70 披索（1.27 美元），派息率相當於二零零五年核心溢利之 40%。
- **目標：**推出更多創新產品，維持市場領導地位
成績：達成。PLDT 穩踞無線、固線及資訊及通訊科技業之市場領導地位。Smart 及其擁有 92.1% 權益之附屬公司 Piitel 之綜合用戶總數達二千四十萬戶，市場佔有率約為 59%。固線用戶維持於二百一十萬戶之穩定水平，市場佔有率約為 66%。流動電話網絡覆蓋當地人口之 99%。Smart 於年內推出更多價格相宜、增值及創新服務，包括 Smart's 25th Unlimited Call and Text。於二零零六年二月，Smart 成為菲律賓首家提供 3G 服務之供應商。ePLDT 繼續擴充其傳呼服務中心、網吧及數據中心，並提升有關使用率。ePLDT 之傳呼服務中心業務現共設有逾 3,300 個當值座位，而 Netopia 則於全國設有逾 180 家網吧。年內 Vitro 互聯網數據中心使用率的增幅達 75%。
- **目標：**開始提升至以 IP 為基礎之網絡，並加強寬頻處理能力
成績：達成及繼續進行中。數碼固線及無線寬頻用戶倍增至十一萬四千名。寬頻容量由二零零四年之 2,075 Mbps 提升至 5,005 Mbps。無線寬頻服務 Smart Wi-Fi 自二零零五年六月推出以來已有二萬五千名用戶採用。
- **目標：**開發涵蓋固線、無線及資訊及通訊科技業務群之產品及服務配套
成績：達成。為企業用戶提供固線及無線服務配套，藉以提升 Smart 於企業市場之佔有率。於二零零五年三月推出之全面流動無線寬頻服務 PLDT WeRoam 可讓用戶透過 Smart 之廣闊 GPRS/EDGE 網絡以及 ePLDT 之附屬公司 Airborne Access 之 Wi-Fi 熱點連線至互聯網。綜合服務收入增加 5% 至一千二百一十一億披索（二十二億美元），而收入淨額則增加 22% 至三百四十一億披索（六億二千萬美元）。



PLDT

- 繼續建立新世代網絡，並推出無線寬頻以增加寬頻用戶及擴大集團的數據及寬頻容量
- 透過開發內容及新服務以刺激用量及提升較低收入用戶組別的滲透率，藉此擴大 Smart 的 2G 網絡
- 推出 3G 技術，並開發服務及應用方案以鼓勵用戶採用
- 減少最少三億美元債務
- 增加向普通股股東派發最少為二零零六年核心盈利 50% 之股息

Indofood

- 目標：**繼續維持市場領導地位

成績：達成。Indofood 重新定位為全面食品方案供應商。在新業務架構及管理層持續努力改善效率下，Indofood於印尼消費性食品業務的市場地位已得到鞏固。麵食、麵粉、品牌煮食油、植物牛油及起酥油按量計之市場佔有率分別約為74%、65%、42%及59%。
- 目標：**透過將 Bogasari 分拆上市，提升股東價值

成績：暫時擱置。由於目前印尼證券市場情況未如理想，股東價值無法提升。管理層將就此計劃繼續留意市場發展。
- 目標：**繼續專注推行 Indofood 之業務策略、削減成本、提高分銷效率，同時精簡產品系列及業務流程

成績：繼續進行中。於二零零五年共減省人手約五千八百名，連同新收購業務計算，年底時約有長期員工四萬六千三百名（不包括非綜合計算之公司）。付運效率因設立存貨點獲得提升，加上瞭解當地地區市場需要，因而錄得較高銷售額及較低存貨水平，分銷業務因而得以改善。目標為於二零零六年年底前大幅增設存貨點。
- 目標：**透過減少外匯借貸以管理外匯風險

成績：達成。於二零零六年三月三十一日，Indofood 已購回價值一億六千六百三十萬美元之歐元債券，而尚未贖回之餘額為一億四千三百七十萬美元。於二零零六年三月二日，Indofood 獲英國法院授予有利裁決，為其提供基礎，可按面值贖回歐元債券。Indofood 將動用營運資金及銀行貸款贖回尚未贖回之歐元債券。
- 目標：**於亞洲消費性食品業物色擴展商機，並發揮與Indofood 有協同效益之潛能

成績：達成。於二零零五年年初，落實與Nestlé 之合營合作，加強了Indofood烹調產品之市場推廣及品牌地位。另外，Indofood增購棕櫚油樹種植園，而現亦正進行收購棕櫚油樹種植及研究管理公司70%股本權益。截至二零零五年年底，棕櫚油樹種植園佔地逾九萬五千公頃，年內增加約60%。現正評估其他擴展商機。



Indofood

- 推行新分銷系統，並繼續提升該系統以改善銷售額及個別地區之產品組合
- 繼續專注於品牌產品，並透過本地、區內及國際業務發展達致收入增長
- 繼續鞏固其市場領導地位
- 繼續擴大棕櫚油樹之種植範圍，以應付其食用油精煉廠之需求
- 透過減少外幣債務進一步減低外匯風險
- 繼續加強提升營運效益及削減成本計劃

Metro Pacific

- 目標：**繼續於地產及基建行業物色投資機會

成績：繼續進行中。Metro Pacific於二零零六年三月宣布一項企業資本重整及重組計劃，旨在透過新註冊成立之公司 Metro Pacific Investments Corporation 加快其於菲律賓物業發展業務之增長及抓緊當地基建項目之商機。
- 目標：**完成減債計劃，並大幅減低或有負債

成績：大致達成。債務已減少約五億披索（九百一十萬美元）至七億三千二百萬披索（一千三百八十萬美元），其中五億二千五百萬披索（九百九十萬美元）債務之最終文件有待落實，預期於二零零六年年底前完成。
- 目標：**Landco 藉參與省內購物中心及酒店管理業務，準備迎接新增長

成績：達成及繼續進行中。於Legaspi及Lucena市之Pacific Mall商場之擴充工程將持續至二零零七年。此外，於Naga市一所新Pacific Mall商場之發展工程亦已展開。Fuego Hotels 則繼續開拓各項新管理合約，並積極監察其於Tagatay之酒店項目擴充工程。
- 目標：**為 Nenaco 推行復興計劃

成績：繼續進行中。企業復興計劃令公司受惠於經修訂之較低利率、較長貸款期以及還款條款，管理層亦因此可專注改善營運效率。年內虧損減至一億二千六百萬披索（二百三十萬美元）。



Metro Pacific

- 完成企業資本重整及重組計劃
- 透過支援主要擴展項目，以鞏固 Landco 作為多元化物業發展商之地位
- 繼續拓展於基建範疇之投資機會
- 繼續於 Nenaco 推行企業復興計劃



Level Up

- 多元化發展及擴展遊戲組合
- 於有較高增長之巴西及印度市場擴大用戶基礎
- 開發非遊戲類輔助收益來源
- 締結業務同盟及建立覆蓋全面的分銷網絡
- 進一步建立「Level Up!」品牌計劃