



主席報告

(財務數字以港元列值)

本人欣然宣佈本集團截至2006年6月30日止年度之財務業績。置身在發展成熟及競爭激烈之香港流動通訊服務市場中，本集團年內服務收入仍錄得顯著增長，各主要業務指標持續改善。然而，激烈競爭導致手機補貼攤銷大幅增加，加上3G成本進一步上升，明顯地影響業績。

財務摘要

年內，本集團營業額受服務收入增加9%所帶動，上升4%至\$3,779,000,000。未計利息、稅項、折舊及攤銷前之盈利(「EBITDA」)為\$816,000,000，較去年下跌5%。年內股東應佔溢利及每股盈利分別為\$70,000,000及\$0.12。

本集團已採納自2005年1月1日或其後會計期間開始生效之新訂／經修訂《香港財務報告準則》及《香港會計準則》(以下統稱「新訂香港財務報告準則」)，會計政策亦因而作出若干改變。對比數字已據此進行重列。

本集團採納新訂香港財務報告準則後，導致回顧年度內股東應佔溢利減少\$58,000,000，其中主要部分之\$49,000,000，是由於3G牌照費採納了香港會計準則第38號「無形資產」所致。因採納新訂香港財務報告準則，令2004/05年度之股東應佔溢利減少\$12,000,000。

股息

鑑於年內盈利水平，董事會建議以全數股東應佔溢利派發末期股息，每股\$0.12。惟董事會仍重申其維持以股東應佔溢利三分二作股息派發之一貫政策之意向。

業務回顧

香港流動通訊業務

儘管近來出現市場整合，香港市場之競爭依然激烈。當中價格競爭持續熾熱，為月費及手機價格，以及業界收入及盈利帶來龐大壓力。面對如此環境，SmarTone-Vodafone年內仍於服務收入增長及主要業務指標方面持續錄得顯著改善，這反映了公司在客戶群中所奠定的領導地位，包括品牌優勢、針對目標客群而設的優越服務、集中的銷售模式，以及優質的客戶關係管理。

隨著客戶質素持續改善，年內綜合ARPU增加7%至\$213。月費計劃服務之ARPU受惠於數據及漫游用量不斷增長，上升6%至\$244。受3G服務帶動，刺激多媒體服務用量攀升，數據服務收入因而錄得43%增長，佔年內服務收入之比率亦升至13.6%，抵銷了本地話音服務收入下降之影響。

客戶總人數由2005年6月30日之1,011,000增至2006年6月30日之1,063,000。2006年6月之月費計劃服務客戶流失率為2.5%，較2005年6月的2.8%有所改善。



年內，市場競爭加劇觸發手機補貼大幅攀升，加上3G網絡之開支及折舊增加，及3G牌照費對全年之影響，令盈利大幅減少。然而，SmarTone-Vodafone憑藉3G為目標客群提供各種高吸引力的服務，帶動收入增長的進度亦符合預期，此可見於3G客戶數目的持續上升以及其顯著較高的ARPU。現時3G客戶數目為160,000人，佔月費計劃服務的客戶人數逾20%。



Sharp SX633

SmarTone-Vodafone為滿足客戶與日俱增之期望及不同之需要，積極利用最新科技以及堅持其對高質素之要求，為消費者及商業客戶推出了一系列嶄新服務，以提升客戶之體驗，從而進一步在優越及創新服務方面提升其領導地位。

- 較早前，SmarTone-Vodafone引入一系列以客為本的服務，包括音樂、新聞及博彩，並成功吸引客戶，迅即成為市場焦點。
- SmarTone-Vodafone流動寬頻是本港首項HSDPA(高速下傳分組接入)支援的商業服務，提供的數據速度高達1.8Mbps。透過全港HSDPA高速網絡覆蓋，SmarTone-Vodafone流動寬頻讓客戶隨時隨地安心使用真正寬頻服務，並提供兩項服務計劃給客戶選擇，包括*Flexi*及*Contract*，以滿足顧客的不同需要，SmarTone-Vodafone更以創新的分銷渠道銷售*Flexi*，以推廣至相關目標客群。
- SmarTone-Vodafone獨有的SmarTone-Vodafone Mobile Email，為全港唯一一間為客戶提供全面流動電郵方案的流動通訊商，配合客戶不同的電郵系統、規模、手機選擇及整體開支預算等需要。此外，SmarTone-Vodafone亦提供最多元化的商用手機，確保客戶能獲得最適合之流動電郵服務。
- Traveller是專為漫游人士而設的服務。一系列的服務當中包括來電篩選，以減少不必要的來電騷擾及節省漫游開支。另外，自動電話簿備份服務，確保客戶萬一遺失電話也可以互聯網從中央數據儲存庫取回電話簿資料。Traveller更提供突破性同一漫游收費，於亞洲5個主要地區適用，令支出更有預算、節省更多。

澳門流動通訊業務

澳門流動通訊業務年內之營業額及溢利在客戶增長的帶動下持續上升。本公司最近已向澳門特別行政區政府遞交競投3G牌照之申請。

前景

流動通訊業之發展瞬息萬變，隨著市場競爭日趨激烈、科技發展一日千里、客戶要求不斷提升，未來業界將充滿挑戰和商機。本公司為增加股東之回報，將繼續專注為目標客群提供各種獨特而優越之服務，以擴大收益市場佔有率。公司亦會引入多項新服務，以開拓及發展新收入來源。



有見於客戶與日俱增的期望、市場劇烈的競爭，加上香港地少人多，SmarTone-Vodafone於今年六月份推出了高質素HSDPA寬頻網絡，推出時已覆蓋全港。其數據的傳輸速度大大提升，網絡的頻寬及效益亦大為增加，為業務提供發展的機遇，讓本公司得以推出更多創新服務，以滿足客戶更廣泛的通訊需要。



Toshiba TX62

鑑於價格競爭劇烈、手機補貼攤銷增加，以及因發展及推銷新服務而增加之經營開支，預期盈利環境於截至2007年6月30日止年度將繼續受到壓力。本公司正落實多項計劃，以進一步提升營運效率及控制開支，從而減少對盈利之影響。

謝意

年內，Sachio Semmoto博士退任本公司獨立非執行董事一職。本人謹此衷心感謝Semmoto博士過往之寶貴貢獻及意見。本人並對各客戶及股東一直以來之支持、各董事同寅之指引，以及各員工之專心致至及辛勤，深表謝意。

主席
郭炳聯

香港，2006年8月28日

