

## 主席報告

各位股東：

流動通訊市場的競爭在回顧期內持續加劇。網絡營運商不斷在應用及服務上推陳出新，藉此招攬用戶。然而推廣活動大增，儘管網絡使用量和手機銷量均有明顯增長，卻未能令收入相應大幅攀升。網絡營運商將服務收費下調，並為用戶提供更高的買機回贈，以保持用戶份額，期望透過與其他商戶合作進行網絡市務推廣計劃，增加市場曝光。

於截至二零零六年九月三十日止年度內，本集團錄得營業額約港幣10.18億元，較去年的港幣12.06億元減少約15%。回顧期內，本集團之整體毛利率由去年約4.0%輕微下降至本年度約3.8%。本集團在競爭激烈的市場環境下仍能維持相對穩定的毛利率，錄得淨虧損港幣9,500萬元，比對去年之淨虧損為港幣1.24億元。

行業目前正進入整固期，業界各方面均在摸索最佳的經營和收入模式，以期尋找更具前景的發展方向。第三代流動通訊（「3G」）服務及手機的推出，仍未能在新用戶或換機市場，刺激起手機銷售或網絡使用量的增加。在九十年代初期，數據及話音傳輸由模擬方式切換至數碼制式，曾掀起一股換機浪潮。市場一般預期3G推出，會重演當年的歷史，但現實並非如此。

目前的第二代（「2G」）手機銷售並沒有如大部分評論所預期，因需讓路予3G服務滲透市場而出現大幅的下跌。相反，2G市場的新手機需求仍持續有平穩的增長。隨著主要的手機品牌持續推出更新和設計更佳的2G手機，並提供更全面的售後服務，消費者重新認識到主要手機品牌的價值。

本集團一直與知名品牌合作，並提供最優質服務；在目前的形勢下，此策略開始得到回報。2G手機在回顧期內的需求表現穩定。儘管網絡營運商以大量補貼鼓勵用戶轉用3G手機，2G手機銷售仍然有不錯的邊際利潤。

有見及此，本集團進一步強化2G與3G業務並行發展的策略。本集團相信，2G與3G會繼續平衡發展，直至流動通訊技術及應用更進一步，推出只能由先進3G手機方能提供的嶄新增值服務。

本集團現時將繼續善用本身在品牌建立及市務推廣上的優勢，將目標鎖緊重品味的消費者。他們不僅對先進功能有所要求，而且會因為追求美輪美奐的款式設計而購買新手機。本集團相信此乃換機市場的價值鏈起點，能帶動新型號手機的穩定需求。

面對目前缺乏發展方向的市場環境，本集團將繼續專注於過去謹慎制訂的合適策略，維持產品的需求，避免冒險進入不確定的市場領域。

**施懿庭**

主席

香港，二零零六年十二月二十一日