



在營業額及純利基礎
均不斷擴大的前提下，
佳績實在得來不易。



韓子勁
首席執行官



首席執行官報告

二零零六年標誌著白馬戶外媒體上市五週年的重要里程碑，延續以往的佳績，是年度我們繼續取得雙位數字的增長，在營業額及純利基礎均不斷擴大的前提下，連續九年的雙位數字增長實在得來不易。二零零六年，集團的營業額、股東應佔溢利及每股盈利分別為七億七千六百萬港元、一億二千萬港元及廿三分港元，較上年度分別上升**15%**、**14%**及**12%**。作為中國戶外媒體市場的領導者，我們從不自滿，一直向更高的目標進發。雖然市場上存在不少挑戰和競爭，然而，管理層將會本著對股東的承諾，致力帶領白馬戶外媒體更上一層樓。

中國是亞洲區內廣告費支出第二大國家。國內廣告媒體發展迅速，過去十年增長近五倍。我們估計，二零零六年戶外媒體廣告支出佔整體媒體總費用約**17%**，可見戶外廣告媒體的市場潛力龐大。中國一些主要城市如北京、上海、

廣州及深圳等地的戶外廣告媒體市場已發展成熟，增長漸趨穩定。然而，在一些中級城市如杭州、南京、成都、西安等，戶外媒體行業才剛起步，市場增長異常快速。白馬戶外媒體作為中國領先的戶外媒體廣告公司，在二零零六年除了進一步鞏固在主要城市的市場地位外，也同時在中級城市建立廣泛的廣告網絡，貫徹平衡發展的原則。

在各個發展已相對成熟的主要城市，我們於過去一年保持穩定的成績。北京、上海及廣州的銷售分別上升**26%**、**28%**及**12%**。

我們正繼續整固北京市內新收購的廣告牌，但我們深信網絡拓展是我們長遠發展計劃中一個必經的階段。北京等大城市長遠增長潛力可觀，在未來將會再次發揮作為盈利增長動力來源的角色。隨著二零零八年奧運臨近，目前北京的市區建設及配套設施工程進展令人滿意。因此，北京市

廣告牌的回報將會逐漸提升。屆時剛收購的廣告牌將為廣告商提供最具影響力的廣告平台。

二零零六年，我們致力推出嶄新服務，把上海市場的公共汽車候車亭廣告牌更換為滾動式廣告牌。透過更換滾動式廣告牌，我們希望為廣告商提供更佳的服務，進一步提升網絡效率，並提高廣告牌的平均售價及毛利率。上海的創新滾動式廣告牌更成功提價約30%，廣受客戶歡迎。未來，我們將評估滾動式廣告牌的效益，並考慮在其他城市如成都、南京、杭州及廣州等一些出租率較高的城市進行翻新。上海作為高速增長的城市，加上多項盛事(如二零零一年上海世博)即將在滬展開，我們相信上海市未來數年的廣告開支將會蓬勃增長。

此外，各個中小城市的銷售及出租率表現穩定，當中西安、杭州、南京等中型城市之表現尤為突出，這正是過去數年我們在中型城市播種的結果，惟有部份中小型客戶未

能即時接受上升之價格，因而影響部分城市之出租率。因此，集團已積極加強對中小型客戶之服務，並有信心該流失情況可於短期內改善。

截至二零零六年底，白馬戶外媒體共擁有超過二萬八千個候車亭廣告牌，牌位均位處策略性地段，形成全國最具規模的標準化公共汽車候車亭廣告牌網絡。為了充分消化及有效地運用資源，集團在過去兩年放慢了收購步伐。二零零六年，我們分別在北京及廣州收購了約600個及約400個廣告牌位。此外，我們在北京也成功續租了大多數之公共汽車候車亭廣告牌。收購及續租有助我們進一步構建最佳的廣告網絡，為二零零八年北京奧運作進一步部署。白馬戶外媒體已於去年底全面推出了奧運廣告套餐，目前已積極跟客戶洽商，反應不俗。我們期望奧運廣告套餐可在零八年奧運前後及期間為客戶提供一個最佳及最有效的廣告平台。

除了核心候車亭業務外，我們亦致力開拓其他戶外廣告業務機遇。白馬戶外媒體與深圳公共交通廣告公司達成為期五年的合作協議，嘗試在深圳經營巴士車身廣告業務，藉以為客戶提供更靈活的廣告套餐。由於候車亭及巴士廣告性質相關，同時經營巴士廣告將為白馬戶外媒體的業務帶來協同效益，因此我們將會以此為一試金石。同時，為提升廣告網絡的宣傳效力，與及為廣告服務加入新的元素。展望未來，我們也會陸續考慮為傳統廣告牌加入創新元素，例如LED顯示屏等。

未來四至五年，白馬戶外媒體將會保持穩定的增長，並在往後每年繼續保持積極自建拓展網絡的策略。我們也致力進一步擴大銷售中心及團隊，在中級城市建立更多銷售中心，以吸納更多中小型客戶，擴大市場份額。白馬戶外媒體一直穩佔中國戶外媒體市場前沿，更積極向更遠大的目

標奮發向前。我們將充分把握當前的機遇，全力取得更大的商機。面對市場湧現的挑戰和激烈的競爭，管理層將堅持對股東的承諾，帶領白馬戶外媒體抓緊發展機遇，締創令人鼓舞的卓然業績。截至今年第一季，集團的業績表現令人滿意，相信二零零七年將保持持續向好的態勢。



韓子勤

首席執行官