



集團行政總裁 報告書

李寶安

本人謹向各股東及讀者作出幾項重點匯報。

年內的進展

正如主席報告書所述，本集團股東應佔溢利在年內由港幣1,331百萬元降至港幣500百萬元，下跌港幣831百萬元或62%。溢利下跌主要由於四大原因所致：香港電視廣播收入下跌港幣398百萬元；播放「2016里約熱內盧奧運會」成本虧損港幣150百萬元；新推myTV SUPER服務之淨啟動成本港幣44百萬元；以及二零一六年錄得特殊收益淨額減少港幣115百萬元，主要由於出售台灣業務餘下權益及為收費電視業務－無綫網絡電視有限公司所作出減值虧損所致。

香港電視廣播業務作為本集團最大的業務分部，其收入來源主要來自廣告收入，而廣告業務於二零一六年持續表現疲弱，原因在於零售銷售自二零一五年三月起持續不景氣，以及網上和社交媒體廣告日趨流行。此兩項因素導致我們主要廣告客戶均減少廣告消費。為克服艱難的市況，我們的銷售策略目標訂為開拓新客源、為客戶度身訂造一站式的廣告方案，

以及改善內部運作流程以促進銷售及提升客戶的體驗。於二零一四年，為了更新工作流程及改善向代理和客戶提供的服務，本集團將廣告銷售系統外判重新編寫。本人欣然報告，此一新運作流程系統首階段已於二零一七年一月正式投入服務，未來數月將逐步推展其他改進措施。

我們的香港電視廣播業務為全港近2,463,000個家庭提供五條免費廣播頻道（翡翠台、J2台、明珠台、互動新聞台及J5台）。各條頻道都有特定的目標觀眾，同時又能相輔相成。我們最近將J5台重新定位為專門的財經頻道，而節目編排亦作出相應改動。

我們播放「2016里約熱內盧奧運會」未能達致預期的廣告銷售目標。儘管如此，我們成功透過myTV SUPER提供六條直播體育頻道及2,000小時以上的奧運點播內容，涵蓋全部42個體育項目。我們相信無綫電視是首個以OTT平台提供如此完備的奧運節目的廣播機構。

本集團繼續積極投入加強節目內容。我們在翡翠台播出的多套黃金時段劇集在香港和國際市場均備受讚賞。由於原創節目是我們的業務重心，我們致力留

用大量編劇、製作及演藝人才以支持我們的製作。在二零一七年，我們拓展領域，與包括騰訊和愛奇藝等中國內地大型平台聯合製作節目，以此在中國內地發掘新的業務機會。我們希望藉著這些新舉措，進一步加強品牌的認受性，並且提高節目品質。

海外業務

我們在馬來西亞及新加坡的分銷業務繼續表現理想。馬來西亞的MEASAT Broadcast Network Systems Sdn Bhd與無綫電視在未來四年將進一步加強合作。近期於馬來西亞雲頂舉辦的「2016國際中華小姐競選」正是我們決心加強當地業務的成果。此外，我們亦與新加坡StarHub Cable Vision Ltd.合作，在未來進一步拓展業務及增加聯合製作。

在二零一五年，董事局決定退出台灣市場，將資源轉至中國內地和香港，因而導致多項業務及物業資產出售。我們於二零一六年出售所持的聯意製作股份有限公司的餘下47%權益，以及出售於台北市內湖區的錄影廠和辦公室大樓。兩項出售產生特殊項目收益淨額港幣295百萬元。董事局建議在二零一七年出售本集團位於台北市最後剩餘的物業資產。

分銷平台的發展

myTV SUPER於二零一六年四月十八日在香港投入服務，標誌著本集團邁向數碼新媒體分銷的重要一步。觀眾可以從龐大的節目庫中挑選心愛節目一按即播，而且費用非常廉宜。myTV SUPER在不足一年內已累積逾3百萬名用戶，表現遠勝於我們原定在二零一七年十一月達致1.4百萬名用戶的目標。我們與香港寬

頻及和記電訊兩大互聯網服務供應商合作，提供寬頻與節目雙重服務組合，取得極大成功。此外，我們已提交申請向香港特別行政區政府交回無綫網絡電視所持的本地收費電視服務牌照，並致力將現有收費電視訂戶轉移至myTV SUPER。

我們推展數碼媒體業務的第二項策略，就是在二零一六年九月為海外市場推出升級版的TVB Anywhere，當中包括一個電子商貿平台。我們相信兩項業務相結合，可為訂戶提供更具吸引力的完善OTT服務方案。

為了完善我們的數碼新媒體計劃，我們將於二零一七年推出全新的社交媒體平台「Big Big Channel」(大台網)，現正密鑼緊鼓進行相關籌備工作。這個平台將展示無綫電視製作的網上短片，由旗下藝人與網上觀眾互動。

未來展望

二零一七年的市場展望仍未明朗，而廣告銷售復甦需時。然而，基於我們OTT服務推出初期的理想表現，董事局有信心新發展的平台將有利於我們推進業務，突破現時免費電視牌照的限制。

李寶安

集團行政總裁

香港，二零一七年三月二十九日