

即時發佈



城市電訊公佈二零一零年中期業績 寬頻訂戶增長取得紀錄性新高

(香港, 2010 年 5 月 25 日) 城市電訊(香港)有限公司 (香港交易所上市編號: 1137; 美國納斯達克市場上市代號: CTEL) 今天公佈截至二零一零年二月二十八日止年度之中期業績。集團於二零一零財政年度上半年的財務表現遠較二零零九財政年度上半年的表現為佳, 主要由於固定電訊網絡服務的強勁增長及較低的財務成本。董事會宣派中期股息每股普通股 6.5 港仙, 去年同期則為每股普通股 3 港仙。

財務摘要:

- 截至二零一零年二月二十八日止的六個月內, 訂戶數目增長 84,000 名至 1,027,000 名
- 現為全港增長最快之住宅寬頻供應商。於二零一零年二月二十八日止六個月內之寬頻訂戶數目之淨增長為 73,000 名至 464,000 名, 二零零九年八月三十一日止十二個月內之訂戶數目增長僅為 75,000 名
- 在固定電訊網絡服務(固網服務)之收益貢獻較去年同期增加 14.0% 至 675,800,000 港元帶動下, 總營業額較去年同期增加 9.0% 至 786,000,000 港元
- 核心扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利*較去年同期增加 11.4% 至 258,500,000 港元
- 純利較去年同期增加 54.6% 至 116,400,000 港元, 每股基本盈利達 17.3 港仙, 去年同期為 11.6 港仙
- 資產負債狀況強勁, 債務淨額為年度化扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利之 0.1 倍
- 宣派中期股息每股普通股 6.5 港仙, 去年同期為每股普通股 3.0 港仙

* 核心扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利代表任何其間之扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利加上或減去取消十年期優先票據之任何淨(虧損)或收益。

城市電訊主席王維基表示:「踏入十年目標旅程的第四年, 我們正朝著軌道, 邁向宏大驚險大膽的目標: 到二零一六年, 成為全港最大的寬頻供應商。」

固定電訊網絡服務

對於固網業務的發展, 王氏表示:「毫無疑問, 集團的核心電訊業務已踏入收成階段。我們仍然維持, 至二零一零年八月將光纖到大廈(Fibre-to-the-Building)網絡覆蓋 1,760,000 住戶的目標, 並將繼續拓展, 至二零一一年底覆蓋 2,000,000 住戶, 屆時將重新探討網絡拓展上的投資。」

正如二零零九年全年業績報告指出，積極擴展訂戶基礎，特別是寬頻訂戶基礎，是二零一零財政年度的重點事項。過往十年，集團致力投資自建光纖網絡，在二零一零財政年度上半年，集團成功錄得 84,000 名的訂戶淨增長；截至二零一零年二月二十八日，訂戶數目為 1,027,000 名，衝破一百萬大關。當中，寬頻、話音及 IP 電視的訂戶數目分別為 464,000、406,000 及 157,000。

於二零零九年十一月一日，集團推出「極速普及 人人喜動」，100Mbps 寬頻服務的半價優惠，月費僅為 99 港元(13 美元)。雖然三家競爭對手當中，有兩家已即時跟隨減價，但他們的頻寬及/或 100Mbps 網絡覆蓋均無法及得上我們。因此，這項優惠創造空前的市場反應，於截至二零一零年二月二十八日止的六個月內，取得 73,000 名訂戶淨增長，訂戶數目為 464,000 名，截至二零零九年八月三十一日止的十二個月，訂戶淨增長僅為 75,000 名。在過去三年，集團是唯一一家營辦商得以增加寬頻市場佔有率，令我們成為香港增長最迅速的寬頻服務供應商。

該優惠當中的重要元素是客戶推薦部份。自從推出有關優惠後，大約一半的新客戶均為現有客戶所推薦，對減省吸納新客戶的成本至為重要。一般來說，較低的平均用戶收入、及由寬頻訂戶數目創新高而帶動，為集團短期的盈利能力帶來壓力。但為嚴控客戶吸納成本，我們已引入低成本銷售渠道，包括客戶推薦計劃及網上登記平台。因此，雖然二零一零財政年度下半年的市場競爭加劇，我們預期仍可穩守二零一零財政年度的扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利於一定水平。總括而言，在光纖服務優勢以外，我們將致力將成本降低至低於競爭對手，令我們在任何價格水平上仍較他們更具盈利能力。此外，集團的每月客戶流失率維持於 1.0% 以下的水平。

在話音服務方面，雖然正處收縮及高度競爭的市場環境中，我們仍能從其他營辦商手上吸納客戶，取得訂戶增長。截至二零一零年二月二十八日止的六個月中，集團透過綑綁式銷售取得穩健的訂戶增長，訂戶數目增加 24,000 名至 406,000 名。

IP 電視方面，集團集中於改善每位客戶的銷售回報。為達到目標，我們繼續加強頻道內容，加入世界級頻道如 Disney 頻道、Discovery 頻道、Hallmark 頻道、SCI FI 及 TRACE 音樂頻道。由於我們主動收回回報率較低的客戶的機頂盒以翻新並重新投放至回報率較高的客戶，IP 電視的訂戶下跌 13,000 名至 157,000 名。我們將 IP 電視視為集團核心寬頻服務的附帶品，而非獨立銷售的產品。

國際電訊服務

國際電訊服務通訊量在二零一零財政年度上半年下跌 6.1% 至 230,000,000 分鐘，去年同期則為 245,000,000 分鐘。國際電訊服務的營業額佔集團總營業額的 14.0%，而集團在這方面的集中點仍為「現金流及盈利能力為先，通訊量為次」。

展望

於二零一零年度，拓展訂戶基礎仍是我們的發展重點；與此同時，我們正為長遠的營業額及利潤籌謀。於二零一零年四月十四日，我們推出全新優惠，1000Mbps (1Gbps)寬頻服務月費僅為 199 港元(26 美元)。這項服務是利用支援 100Mbps 寬頻服務的現有千兆無源光纖網絡(Gigabit Passive Optical Network, GPON)平台，是提升平均用戶收入及盈利能力的有效工具。

在尋找附帶業務發展方面，集團在二零零九年十二月三十一日遞交了香港本地免費電視節目服務牌照的申請。在現有的 3,000,000,000 港元光纖基建投資上，我們估計將額外投資 210,000,000 港元，便可提供免費電視服務。免費電視的市場營業額大約為每年 3,700,000,000 港元，對於集團來說是個令人興奮的機會。雖然當局未有正式公開發放牌照的時間表，我們預期於二零一零年下半年將有所進展。

王氏總結：「於本年四月為美國預託證券發售事宜而進行的路演中，許多投資者問我，為何其他營辦商不仿照我們的建網及營運模式。對此，我並沒有明確的答案，但集團財務總裁黎汝傑先生則從專業行政人員的角度提出見解：香港寬頻早於十年前開始投資建網，直至兩年前才開始有成績。在其他公司任職的行政總裁或管理層，恐怕早在整個計劃進行中期、未抵達收成期前已被辭退。當你擁有三十億港元時，可考慮在十年間進行數個中型且具盈利能力的房地產計劃，而未必會考慮以全數資金投資興建光纖網絡。當香港尚有大量更吸引的業務機會去賺錢時，為甚麼要投資寬頻業務呢？在我們的情況來看，過去十年的專注和堅持在今天始見回報。縱使如此，我們已成功建立優勢，而我們深信將為未來的新一代繼續佇立於此。」

確實二零一零年八月三十一日的財務表現指引

根據集團於二零一零年四月十五日發出的財務表現指引，至二零一零年八月三十一日止，期間十二個月的展望將會是：

- 寬頻訂戶由二零零九年八月三十一日的 391,000 名增至二零一零年八月三十一日的逾 510,000 名
- 溫和的營業額增長
- 扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利為 477,000,000 港元，相等於二零零九年度 508,000,000 港元的扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利，減去撤銷十年優先票據所得利益後金額
- 資本性開支為 300,000,000 至 350,000,000 港元

- 完 -

備註

分析員簡報已作即時網上播放及重播，詳情請瀏覽www.ctigroup.com.hk。有關中期業績的其他資料，包括簡報及新聞稿，亦可從以上網頁下載。

關於城市電訊/香港寬頻

城市電訊(香港)有限公司(香港聯合交易所上市編號：1137；美國納斯達克市場交易代號：CTEL)於1992年創辦，透過其自建的光纖網絡提供綜合電訊服務。城市電訊的全資附屬公司，香港寬頻網絡有限公司現為增長速度最快的寬頻服務供應商，為超過1,027,000寬頻、話音及IP-TV客戶提供一系列多元化的創新服務。憑藉最高質素的服務及管理，集團成功地穩佔市場一重要席位並持續增長，更以成功培育3,000名人才成為集團最強的競爭優勢為榮。有關城市電訊的詳細資料，請瀏覽www.ctigroup.com.hk。

如有垂詢，請聯絡：

企業傳訊部 — 鄭靜雯

電話：(852) 3145 4118

傳真：(852) 2199 8372

電郵：chengcm@ctihk.com

投資者關顧 — 陳鳳儀

電話：(852) 3145 6068

傳真：(852) 2199 8655

電郵：investor_engagement@ctihk.com

主席報告書

各位股東：

本財政年度上半年的財務表現符合管理層的預期。正如年初我們曾經再次確定，集團正根據全年財務表現指引中，致力令核心業務的扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利達 477,000,000 港元，並同時將寬頻訂戶淨增長推向紀錄性新高的 119,000 名，令截至二零一零年八月三十一日的寬頻訂戶數目達 510,000 名。於這個水平之上，我預期集團將超越本港第三及第四位寬頻營辦商訂戶數目的總和。事實上，本人相信我們可能是香港唯一一家營辦商，得以在過往十二個月內錄得寬頻訂戶淨增長。踏入十年目標旅程的第四年，我們正朝著軌道，邁向宏大驚險大膽的目標：到二零一六年，成為全港最大的寬頻供應商。

集團具五年的領先優勢

毫無疑問，集團的核心電訊業務已踏入收成階段。我們仍然維持，至二零一零年八月將光纖到大廈(Fibre-to-the-Building)網絡覆蓋 1,760,000 住戶的目標，並將繼續拓展，至二零一一年底覆蓋 2,000,000 住戶，屆時將重新探討網絡拓展上的投資。

FibreHome1000 的推出，讓用戶以月費 199 港元(26 美元)享用我們的 1Gbps 等速寬頻服務，令集團遙遙領先其他競爭對手，因為他們仍然大部份以電話線及數碼用戶線路(DSL)技術提供寬頻服務。我仍然相信，縱使競爭對手仿效我們的模式，現在開始興建類似的光纖網絡，他們依然需要起碼五年時間，屆時，集團已確立穩固地位。我們的承諾及對先進技術的追求，早已獲得本地及國際的肯定。

最近，我們獲亞洲電訊雜誌 Telecom Asia 頒發「最佳固網及寬頻服務供應商」獎項。

競爭對手動向分析

於本年四月為美國預託證券發售事宜而進行的路演中，許多投資者問我，為何其他營辦商不仿照我們的建網及營運模式。對此，我並沒有明確的答案，但集團財務總裁黎汝傑先生則從專業行政人員的角度提出見解：香港寬頻早於十年前開始投資建網，直至兩年前才開始有成績。在其他公司任職的行政總裁或管理層，恐怕早在整個計劃進行中期、未抵達收成期前已被辭退。當你擁有三十億港元時，可考慮在十年間進行數個中型且具盈利能力的房地產計劃，而未必會考慮以全數資金投資興建光纖網絡。當香港尚有大量更吸引人的業務機會去賺錢時，為甚麼要投資寬頻業務呢？在我們的情況來看，過去十年的專注和堅持在今天始見回報。縱使如此，我們已成功建立優勢，而我們深信將為未來的新一代繼續佇立於此。

世界級的管理團隊

我亦希望藉此機會向集團的管理團隊在栽培人才上作出的貢獻，表示由衷的感謝。透過他們的努力，我看見集團光明的未來；我很有信心，未來幾年集團的管理團隊的成熟及專業程度，足以與世界上任何跨國企業看齊。

由於管理層對集團的自由現金流極具信心，根據集團將淨現金流的 50 至 75% 派息的全年股息政策，我們欣然建議派發中期息每股普通股 6.5 港仙，較去年每股普通股 3 港仙的中期股息倍增。

主席

王維基

香港，二零一零年五月二十五日