

帶機上台增 去年度少賺8.5%削派息三成 數碼通年內實地測試5G網絡

客戶持續轉用SIM Only月費計劃（俗稱帶機上台），拖累ARPU（每月每戶平均收入），加上預付產品表現疲弱，以及頻譜費攤銷等成本增加，導致數碼通（00315）截至6月底止財年少賺8.5%，只有6.15億港元，惟漫遊業務收入增長1%，是五年來首次錄得增長。另透露將於今年內就5G網絡進行實地測試。

大公報記者 李潔儀

董事會建議派付末期股息每股23仙，減少約30%，惟派息比率維持在75%水平，繼續可選擇以股代息。

數碼通全年總收入錄得99.88億元，按年增近15%。來自服務收入貢獻50.59億元，同比下跌2%，主要因為客戶人數增加，加上手機月費計劃客戶持續轉用SIM Only計劃，加上預付產品表現疲弱所致。

月費ARPU跌至257元

期內，流動服務月費計劃ARPU下降10%，跌至257元。數碼通執行董事兼首席財務總監陳啓龍表示，在市場競爭激烈的前提下，ARPU值很受市場影響，認為更要看重上客量數據。

陳啓龍提到，過去一年數碼通客戶人數增加16%至239萬人，月費計劃客戶流失率由1%降至0.8%，在扣除手機補貼攤銷後，相關服務收入實際錄得2%增長。

數碼通在今年初推出新品牌「自由鳥Birdie」，集團總裁葉安娜表示，目

前已有超過10萬名客戶，她直言，該新品牌何時可有盈利貢獻並不重要，更多是希望可吸納一批千禧世代的年輕人。

另外，葉安娜表示，歡迎政府加快開放5G頻譜，不過，當局將於2019年推出的3.5GHz頻譜並未覆蓋全港，促請政府推出額外的低頻頻譜，包括3.5GHz及700MHz。

促釋出額外5G低頻頻譜

科技總裁鄒金根補充說，對於5G網絡投資暫言之尚早，估計會略高於昔日由3G發展4G的時期。他續說，數碼通已成功試行FDD Massive MIMO技術，亦正進行5G網絡準備工作，計劃於今年稍後時間進行實地測試。

去年，數碼通頻譜使用費攤銷上升11%至2.85元，反映續期和新增的2100MHz頻譜的頻譜使用費攤銷影響。

數碼通昨日收市後派成績表，在交易時段股價先升後跌，早段見7.99元後回落，低見7.87元，收報7.88元，跌近1%。



數碼通全年業績摘要

(單位：港元)

分項	金額	按年變動
總收入	99.88億	▲14.6%
• 服務收入	50.59億	▼2.0%
• 手機及配件銷售	49.29億	▲38.7%
EBITDA	21.36億	▼7.0%
股東應佔溢利	6.15億	▼8.5%
每股基本盈利	55.4仙	▼10.2%
每股末期息	23仙	▼30.3%
派息比率	75%	維持
截止過戶日	11月7日	
派息日	12月14日	

備註：截至2018年6月底止財年

數碼通主要營運數據

客戶人數	239萬人	按年變動 ▲16%
流失率	0.8%	按年變動 ▼0.2個百分點
流動服務ARPU	257元	按年變動 ▼10%

客戶選擇多 通訊商收入受壓



新聞分析

大公報記者 李潔儀

數碼通（00315）派成績表，除了受正常的頻譜費攤銷增加影響，客戶繼續轉移使用SIM-Only月費計劃，拖低公司的服務收入。

隨著智能手機的功能增加，一部手機動輒數千元，甚至近萬元不等，加上亦要附帶選購增值服務等，令手機月費計劃不見划算。事實上，SIM-Only成為電訊市場上趨勢之一，所謂SIM-Only月費計劃，即在無需捆綁一併購買智能電話的前提下，只向電訊商購買SIM卡。

另一趨勢要留意的，是近年本地電訊商積極推出無合約SIM服務，繼有數碼通旗下「自由鳥Birdie」、CSL的ClubSIM，和電香（00215）最近推出MobileOnline，68元有可享22GB數據及無限通話分鐘，相比起以百元計的一般月費計劃，來得更吸引。

通訊辦資料顯示，截至今年3月份，本港共有近1840萬流動電話客戶，即相等於每人有2.6張電話卡。隨着本地電訊商陸續淘汰無限上網計劃，推出有限上網計劃，當用戶用盡數據用量，便可付費購買額外數據用量外，即所謂的top-up，亦可購買第2張SIM卡使用，造就無合約SIM服務的市場。



▲WeLab創辦人兼行政總裁龍沛智（右六）、Astra首席執行官Priyono Sugiarto（右五）、Astra董事 Suparno Djasmin（右二）、AWDA首席執行官Rina Apriana（左五）、WeLab聯合創辦人兼首席營運官王國怡（左一）及資深顧問陳家強（右一）及其他印尼與香港政府嘉賓等出席AWDA活動 大公報攝

WeLab印尼拓手機貸款

【大公報訊】金融科技公司WeLab宣布，與印尼大型綜合企業集團Astra旗下子公司PT Sedaya Multi Investama，合共出資200萬美元合組合資公司PT Astra WeLab Digital Arta (AWDA)，把金融科技信貸技術引入印尼市場。這是WeLab在內地及香港市場外，首個拓展的海外市場。

數據顯示，印尼的智能電話用戶增長迅速，預期至2021每年年均複合增長率達10.5%，當地的互聯網滲透率亦高達55%，加上具有龐大的年輕科技族群，反映印尼市場深具金融科技發展潛力。AWDA將透過創新的手機借貸服務，滿足當地市民的

貸款需求。AWDA已向印尼金融服務監管局成功註冊，並在今年第三季推出手機應用程式Maucash。Maucash將為客戶帶來便捷無縫的純網上貸款服務，讓其可享隨時隨地、全天候的借貸體驗。AWDA亦會使用大數據分析，有效及準確地評估用戶的信貸風險。

WeLab創辦人兼行政總裁龍沛智表示，WeLab非常高興是次合作可把高速增長的業務，由內地及香港地區進一步擴展至第三個市場——印尼，這次合作也反映了WeLab的金融科技業務及風險管理框架具規模化及可擴展性。

鼎爺私房菜兩年內具上市條件

【大公報訊】記者李潔儀報導：鼎爺私房菜創辦人及行政總裁譚思略表示，目標兩年內達到符合主板上市的要求，直言除非在內地拓展業務令公司有資金需求，否則未必需要把企業證券化。

根據交易所的上市條例，要符合主板上市要求，包括過去三年累計盈利不少於5000萬元，以及市值不低於5億元。

繼去年開設私房菜館，鼎爺私房菜位於中環的「鼎·會館」亦正式開業，投資額約1500萬港元。該餐廳提供行政套餐，每位價錢由398元至598港元不等。

譚思略指出，花了9個月時間籌備的「鼎·會館」，理想回本期為一年，直言「每日做不到10萬生意，便要輸錢」，又估

計位於銅鑼灣的鼎爺私房菜，每月盈利可達100萬元。

餐廳連露台佔地4400平方呎，提供60個座位及兩間貴賓室。除了餐廳正中天花放有由水晶蓮花燈，貴賓房內掛有由譚思略及人稱「鼎爺」藝人李家鼎的提句。

不過，譚思略澄清，李家鼎並非是公司代言人，實際是合作夥伴、股東及員工。



▲鼎爺私房菜創辦人及行政總裁譚思略（左）及股東之一的藝人李家鼎 大公報記者李潔儀攝

至於租金方面，鼎爺私房菜營運總監張以郎直言，在中環區一帶的呎租最少120元，「有數得計」。此外，張以郎透露，公司有意開設體驗店，銷售自家製湯包及糕點，其中湯包定價介乎88元至128元。



▲蘇創燃氣常務副主席蘇奕（左）及主席蘇阿平（右） 大公報攝

蘇創燃氣擬增美國投資

【大公報訊】蘇創燃氣（01430）早前公布今年上半年中期純利倒退2.1%至4829.6萬元人民幣（下同）。公司財務總監吳智傑解釋，是由於期權費用的非現金項目影響，指今明年仍將受到有關影響。

他透露，今年全年合共有2100萬元需入帳，明年則有約1000萬元，後年只剩約300萬元。

主席蘇阿平表示，下半年為傳統旺季

，目標天然氣銷售量將由去年下半年的3億立方米增至今年下半年4億立方米，可望為盈利帶來動力。公司積極拓展上游業務，常務副主席蘇奕透露，公司於今年8月購入美國中岸一塊已開發油田，鑽探原油及天然氣，現已開始生產及銷售，可望於2至3年回本。若有關模式發展成功，她透露將向董事會申請加大於美國的投入，計劃未來投資千萬美元於購買美國油田業務。

瑞慈洽投資夥伴設產業基金

【大公報訊】記者李永青報導：瑞慈醫療（01526）副總裁葉永泉透露，集團計劃設立產業基金，現正進行註冊工作，剛

開始的資金規模涉2.5億元人民幣（下同），並已洽談好數名投資方。他說，將瑞慈投資的新醫院或體檢中心歸在基金旗下，令瑞慈在報表上不會被新項目的前期投入所拖累，能盡快讓公司轉盈，且獲有外來投資者加入，可增加擴張速度，之後到項目進入收成期，瑞慈有權買回來，便可立即享受收成。

由於集團不斷擴充規模，但醫院及體檢中心的前期回報較低，令瑞慈醫療中期虧損達6790萬。葉永泉表示，如果不再擴張的情況下，明年有可能轉虧為盈。

在業務發展上，他表示，目前體檢中心達48間，料明年達到70家體檢中心，2023年逾100家，而旗下婦兒專科板塊則仍處早期發展階段，又估計今年專科板塊的收入可望達到1000多萬元，明年收入有望超越1億元。



夏鴻輝 ▶ 瑞慈醫療副總裁葉永泉（左一）和總經理 大公報攝

創興冀大灣區業務五年內倍增

【大公報訊】記者陳玉蓮廣州報導：創興銀行（01111）執行董事兼副行政總裁劉惠民表示，未來將以粵港澳大灣區作為業務發展重心，目標是在三至五年內，該行於大灣區的總資產、存款及利潤可翻一倍；而來自中資企業客戶（包括香港客戶）的利潤及資產規模佔集團的比例，冀由現時三成提高至五成。

創興目前在內地擁有三間分行和四間支行。三間分行分別位於深圳、廣州及汕頭。廣州分行行長蔡思楊表示，由於該行上月已完成新股東交易，未來會有更多創新的改變，包括設立虛擬銀行、尋求各種支付方式、在資金運用等方面將有更大發揮。在當地政府、越秀集團及股東的支持下，截至今年六月底止，廣州分行的總資產較開業時增加2.7倍，存款增加2.6倍，貸款增加4.4倍。劉惠民相信，在財政資金支持下，下半年表現會更好，因為資金成本相

對較低，有利於未來利潤的增長。蔡思楊透露，上半年來自政府財政資金及越秀集團的存款，佔廣州分行存款額的比例逾五成。

在業務開拓方面，該行正發展跨境業務，當中包括「香港通」，例如與南沙工商部合作，幫助香港企業於內地成立公司，包括提供工商執照諮詢、辦理手續、作為兩地溝通渠道等。蔡思楊表示，該行於2016年開始提供此服務，至今有數十宗查詢，截至今年累計已幫助9間公司於內地註冊，公司類別包括影視及文化類。

內地政府現時逐步開放試點，創興銀行是首間外資銀行獲得「新跨境金融產品」試點資格。他說是次試點代表區域上的突破，有助打通自貿區與香港之間的資金流動。另外，該行亦正在爭取跨境按揭業務，而廣州分行的淨息差逾2厘，較香港高。他又透露，未吸納政府存款前，淨息差



▲創興銀行執行董事兼副行政總裁劉惠民（右）、廣州分行行長蔡思楊（左） 大公報記者 陳玉蓮攝

約低40至50點子。至於粵港澳大灣區的布局方面，劉惠民表示，該行已於當地設立專門辦公室，亦已着手研究大灣區產品及當地政策。