

日益增長

地鐵利用鐵路資產提升非車費收入的策略持續成功，使其收入增至**十五億五千五百萬港元**，增幅達**百分之十八點六**



車站商務 設施及其他業務

由於經濟強勁，乘客量上升及顧問服務收入增加，加上公司利用鐵路資產以拓展非車費業務的策略漸見成效，公司車站內的商務及其他業務收入較二零零四年上升百分之十八點六，達十五億五千五百萬港元。

廣告

年內，由於零售市道持續暢旺及隨著迪士尼綫通車推出的新廣告套餐收效良好，廣告收入上升百分之九點二，達五億一千萬港元。這佳績亦受惠於近年公司透過新穎及具創意的廣告形式，成功提升其廣告的吸引力。

年內，公司在此方面的工作，包括於八月推出播音廣告，透過在銅鑼灣站、灣仔站、太古站、尖沙咀站、深水埗站及九龍塘站的走廊及電梯等十五個位置所安裝的播音系統，提供連續廣播。



同年八月，公司於旺角站入口安裝站頂照明廣告牌，及在九月，在尖沙咀站的兩個入口頂安裝類似廣告牌。

十一月，公司在中環站、金鐘站、銅鑼灣站、尖沙咀站、旺角站等八個月台及中環站的轉車大堂，安裝月台彩旗設施，進一步拓展全新的廣告形式。

年內，公司亦優化原有的廣告形式，包括在六月推出加大面積、提供更佳視覺效果的廣告板。於六月起開始至二零零五年年底，約共有一百零六輛行走港島、觀塘、荃灣及將軍澳綫的列車已安裝這種較大及更有效的廣告板。

公司亦更換「e分鐘著數機」的十八部等離子電視，並將內容管理系統與其他站內大堂的等離子電視網絡結合，以改善視覺效果及簡化日常操作。

電訊

電訊服務收入上升百分之四十點三達三億三千四百萬港元，但增長主要是由於一間電訊服務營運商提前終止協議所帶來的一次過付款所致。

隨著香港第三代流動電話服務的使用及需求日增，公司已於十月將現有的綜合無線電網絡徹底更新，比原定計劃提前六個月完工，使四間第三代流動電話服務營運商可在整個地鐵網絡中提供無間斷的第三代流動電話服務。

年內，TraxComm Limited 錄得較高收入，市場地位有所提昇，及光纖網絡覆蓋範圍亦擴展至數據中心、商廈等三十個地點，同時將頻寬服務能力提升至八十千兆。

車站商用設施

受惠於車站翻新計劃、租金上漲、零售設施面積增加、乘客量及零售銷量顯著上升，車站商用設施收入上升百分之十五點四，達三億四千四百萬港元。

年內，公司完成了銅鑼灣站、北角站、上環站、柴灣站、筲箕灣站、樂富站、九龍灣站、鑽石山站、葵芳站、深水埗站、油麻地站、尖沙咀站、葵興站、佐敦站、坑口站、將軍澳站、奧運站、青衣站、香港站及東涌站合共二十個車站零售區的翻新工程。地鐵系統目前共有三十個車站已完成翻新工程，而工程亦正在牛頭角站及金鐘站內進行。

扣除為配合九龍站Union Square工程而收回的一千六百九十平方米的零售面積，年內車站的總零售設施樓面面積增加三百五十三平方米或百分之二，達一萬九千零七十平方米。新增商店共九十九間，並引入二十八個新商標或品牌，包括大型連鎖式藥房屈臣氏、深受消費者歡迎的大家樂、IP Zone、Ebase及余仁生等。

年內，包括停車場租金、紀念車票銷售、新車站入口的接駁費用及報刊雜誌收入等其他業務收入，較上年上升百分之二十三點八達一億五千六百萬港元。

對外顧問服務

對外顧問服務方面，我們的策略仍專注於藉著顧問服務物色中國內地或歐洲的投資機遇，以及促使地鐵公司能進一步發展及增強其專業技能。年內，該等收入增加至二億一千一百萬港元。

我們在中國內地已簽訂若干新的顧問及培訓合約，服務範圍由可靠性、可用性、維護性及安全性(RAMS)系統開發，以至地鐵系統數碼集群無綫電的設計支援等。該等項目覆蓋北京、長春、上海、天津、廣州及株洲等城市，客戶包括國內公司以及摩托羅拉等跨國企業。上海軌道交通九號綫的項目諮詢工作進展順利。年底，施工工程已完成百分之三十八，十三個車站中，有十二個將於二零零八年一月通車。在十一號綫一期



整個網絡較預期提前六個月全面就緒，準備提供無間斷的第三代流動通訊服務

(北段)的顧問工作中，公司為申嘉綫發展有限公司及嘉定區鐵路發展有限公司完成調查工作，並就十一號綫二期(南段)簽訂進一步合約，向南匯區提供顧問工作。目前，公司正就客戶對進一步拓展公司服務的要求展開討論。

在香港，我們已與機場管理局就香港國際機場旅客捷運系統的合約續期三年，並與石川島播磨重工業株式會社合作，將系統拓展至航天廣場及海天客運碼頭。

在亞洲其他地區，為澳門特區政府開展澳門捷運系統的詳細可行性研究已完成，最終報告亦於二零零六年一月交付客戶。其他已完成合約包括與台灣高速鐵路股份有限公司的新培訓合約，及與日本車輛製造株式會社的查核及確認合約。在亞洲，公司取得超過三十份新合約，包括台灣高雄捷運公司關於經營及保養規劃支援的三年期顧問合約。

荷蘭的全國性自動收費系統項目如期進行測試，並於二零零五年四月可供投入運作。公司此後與八達通(荷蘭)有限公司繼續為其營運提供支援服務。

國際交通採購及物流有限公司

國際交通採購及物流有限公司，是公司為開拓鐵路設備採購於二零零四年七月成立的全資附屬公司。二零零五年，該公司繼續擴展其在全球鐵路零件及設備市場的業務，目前活躍於英國、歐洲、北美及澳洲等地。該公司主要以中國及其他低成本國家作為鐵路車輛、基礎設施及維修所需零件的供應基地，這策略令其成功作為全球生產商與買方之間的橋樑。

八達通控股有限公司

為促進八達通的業務拓展，該集團於十月份進行重組，成立八達通控股有限公司（八達通控股），作為八達通卡有限公司（八達通）等八達通集團公司的控股公司，股權架構維持不變，地鐵公司持有八達通控股百分之五十七點四的股份，與先前持有八達通的股份比例相同。二零零五年，八達通控股為公司帶來盈利四千萬元，較二零零四年增加百分之二點六。

二零零五年，八達通控股繼續在香港的交通運輸及其以外的市場穩步拓展，在良好的經濟帶動下，服務供應商的數目及八達通卡的每日使用量均有增加。於二零零五年十二月三十一日，服務供應商總數由上年的二百九十九增至三百四十九；卡流通量及每日交易額則分別由去年同期的一千一百八十萬張及五千七百四十萬港元，增至一千三百二十萬張及六千四百七十萬港元。

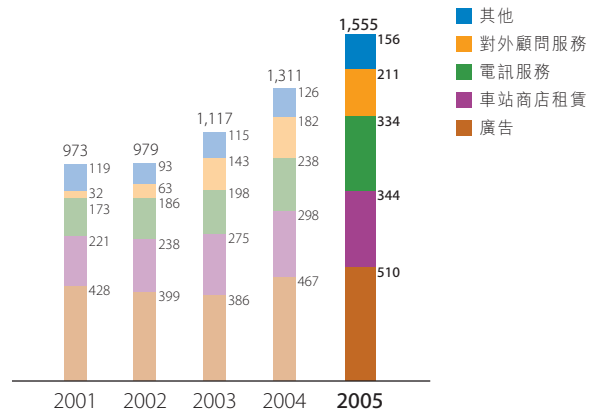
年底，接受八達通卡付款的專線小巴增加一百零三部，共達二千七百四十七部，幾乎包括全港所有專線小巴。接受八達通卡付款的紅色小巴亦由五十部增至一百七十一部。年內，加入八達通付款系統的停車場再增加三十七個，至總數達二百零三個。自二零零五年十一月起，八達通卡已獲接納並於所有過境巴士及旅遊車上使用。

在零售方面，除快餐連鎖店、超級市場、便利店及西餅店外，八達通卡付款系統亦進入服裝業、電訊業及政府部門。

其他業務收入

新穎而不斷創新的廣告形式使廣告收入增長強勁。

百萬港元



二零零五年十一月五日，八達通控股的全資附屬公司八達通獎賞有限公司推出一項提高顧客忠誠的計劃（「日日賞計劃」），利用八達通卡記錄分別由參與夥伴發出及持卡人兌換的獎賞積分。計劃推出後參與的夥伴計有超級市場、戲院、財務機構及個人護理公司。截至二零零五年十二月三十一日，超過五十九萬名八達通持卡人登記及參加「日日賞計劃」。旨在吸引更多參與夥伴及持卡人的推廣活動仍在進行。

二零零五年八月，八達通與香港金融管理局就有關營運多用途儲值卡的新監管架構簽訂協議，使部分先前在非交通市場使用及接受八達通卡的有關監管限制獲得放寬。

儘管八達通卡及付款業務有所增長，以及荷蘭全國性自動收費項目的中央結算系統準時交付，但由於新業務，尤其「日日賞計劃」的開發及推廣導致營運成本增加。因此，八達通控股為地鐵公司在二零零五年帶來的盈利較二零零四年僅錄得輕微增長。