



The implements of a story teller in the Awang Batil tradition comprise a mask, a batil (brass bowl) and serunai (double reed oboe). In this unique tradition, music is a necessary accompaniment to the voice to create a sense of drama to the tale.

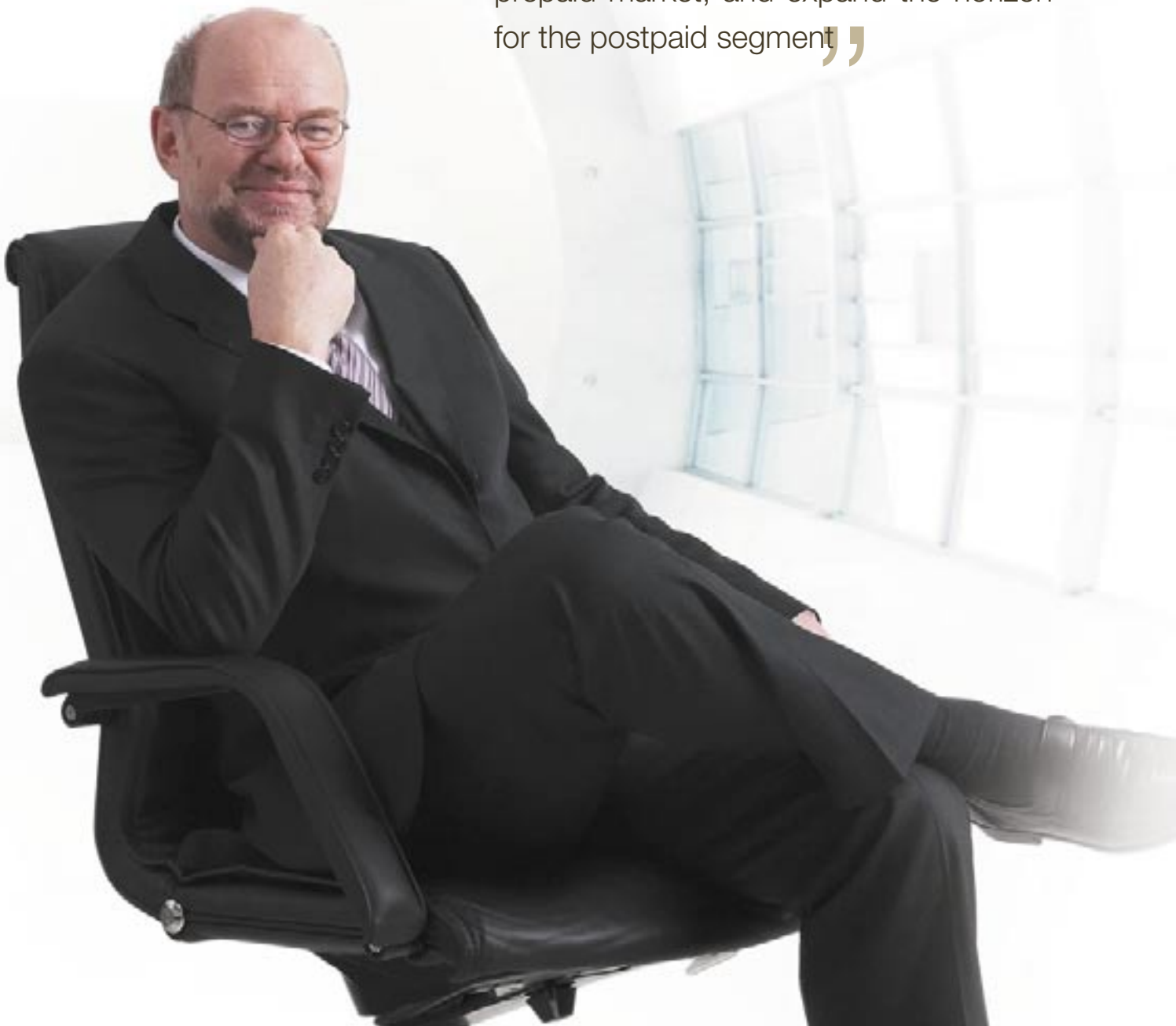
Chairman's Statement

*Penyata Pengerusi*



## Chairman's Statement

“We continued to balance our growth in both rural and urban areas, developing a strategy to grow our existing share of the prepaid market, and expand the horizon for the postpaid segment.”





### Dear Shareholders,

Last year was a year of challenges for us. Together with the voice to data shift that is transforming the industry, we saw significant regulatory initiatives which were introduced to liberalise the market, encourage competition and product innovation, all to benefit the consumer. I am glad to report that in the face of such challenges, DiGi.Com Berhad ("DiGi.Com" or "the Company") continued to turn in good numbers.

In 2005, revenue increased 29% to RM2.88 billion while our customer base grew by 48% to reach 4.8 million. Of these, the prepaid customer base numbered 4.4 million, a rise of 45%, while postpaid customers accounted for 350,000 or 7% of the total customer base. With strong management practices in place, earnings before interest, tax, depreciation and amortisation increased 29% to touch RM1.26 billion. Profit after tax grew 48% to RM471 million.

These numbers are a good indication that we understand our goal for the Company. It is to build a business that's a good business for you, as demonstrated in the 2005 results. They are also a natural consequence of careful thought, planning and hard work.

DiGi Telecommunications Sdn Bhd ("DiGi"), a wholly owned subsidiary of DiGi.Com, was not awarded the 3G licence despite a strong bid. Although we were very disappointed, we have already begun looking into alternative technologies so that we can continue on our path of innovation and remain competitive in this exciting market.

The Board is pleased with the performance but holds the view that going forth, we should continue in the following strategic imperatives to create greater shareholder value:

- grow and sustain a business that thrives in diverse market scenarios and business cycles;
- instill customer-centric values across the business for customer satisfaction and increased profits; and
- develop and drive our people on a culture that is creative, transparent and driven to act.

### Pemegang Saham Yang Dihargai,

Tahun lepas merupakan tahun yang mencabar buat kami. Bersama dengan peralihan suara ke data yang telah merubah industri ini, kami telah menyaksikan inisiatif-inisiatif kawal-selia yang penting diperkenalkan untuk meliberalisasikan pasaran, menggalakkan persaingan dan inovasi produk yang akhirnya akan menguntungkan pengguna. Dengan sukacitanya saya melaporkan bahawa dalam menghadapi cabaran-cabaran tersebut, DiGi.Com Berhad ("DiGi.Com" atau "Syarikat") terus unggul.

Dalam tahun 2005, hasil meningkat sebanyak 29% kepada RM2.88 bilion di mana jumlah pelanggan kami meningkat sebanyak 48% mencecah 4.8 juta. Daripada jumlah ini, pelanggan prabayar berjumlah 4.4 juta, satu peningkatan sebanyak 45%, dalam pada masa yang sama pelanggan pasca bayar berjumlah 350,000 atau sebanyak 7% daripada jumlah keseluruhan pelanggan. Dengan amalan pengurusan yang kukuh, pendapatan sebelum faedah, cukai, susut nilai dan amortisasi meningkat sebanyak 29% sehingga mencecah RM1.26 bilion. Keuntungan selepas cukai bertambah 48% kepada RM471 juta.

Angka-angka ini menunjukkan bahawa kami memahami hala tuju DiGi.Com. Ianya adalah untuk menghasilkan perniagaan yang cemerlang untuk anda, seperti yang terhasil dalam tahun 2005. Ia juga lahir dari pemikiran dan perancang yang teliti serta usaha gigih.

DiGi Telecommunications Sdn Bhd ("DiGi") dimiliki penuh oleh anak syarikat DiGi.Com gagal dianugerahkan spektrum 3G walaupun membida dengan sengit. Walaupun amat kecewa, kami terima dan akur dengan hakikat tersebut. Untuk masa hadapan, kami telah pun mula meneroka teknologi-teknologi alternatif supaya kami dapat meneruskan aliran inovasi dan terus bersaing dalam pasaran yang menarik ini.

Lembaga Pengarah amat bersukacita dengan prestasi ini tetapi berpendapat bahawa untuk terus melangkah ke hadapan kami harus meneruskan usaha-usaha strategik yang penting seperti berikut untuk menghasilkan nilai pemegang saham yang lebih besar;

- meningkat dan mengukuhkan perniagaan yang berkembang maju dalam kepelbagaian senario pasaran dan kitaran perniagaan;
- menyemai nilai berasaskan pelanggan untuk kepuasan pelanggan dan penambahan keuntungan; dan
- memajukan dan membawa kakitangan kami ke satu budaya yang berdaya cipta, telus dan penuh tindakan.

## Chairman's Statement (cont'd)

### Growth and sustenance

Last year alone, mobile telephony grew by 11% to boost penetration rate to 74.1%, an increase from 56.5% in 2004 (Malaysian Communications and Multimedia Commission: Facts & Figures). With this rapid take-up rate, the market is expected to reach saturation point by 2007. We recognise that establishing a strong pattern of growth and sustenance takes on greater importance against this market scenario.

We continued to balance our growth in both rural and urban areas, developing a strategy to grow our existing share of the prepaid market, and expanded the horizon for the postpaid segment. Innovation continued to be our mainstay, with a range of exciting products to court potential new users. Among the most impactful were DiGi's redefinition of mobile communications with the launch of DiGi Prepaid MTV Powerpack™, DiGi Postpaid and a slew of mobile data value-added services.

We recently fired another first with the launch of the innovative DiGi Business plan in a category that has seen little innovation in recent times. Targeted to fulfill the needs of SMEs and SMLs in ensuring best value and services where it matters most, DiGi has forced the industry to reexamine standard industry practices.

Apart from the intense and creative level of activity which raised DiGi's stakes in the marketplace, we continued to invest in technology to improve the quality and spread of coverage for our customers.

### Creating shareholders' value

The Group initiated several measures to pursue a more efficient capital structure during the year. The first was to refinance the previous borrowings with a fixed term loan amounting to RM300 million. The new terms and conditions will provide the Group with flexibility to manage its capital structure at a lower cost.



With this flexibility, DiGi.Com then proposed to undertake two capital repayments totaling more than RM1 billion and announced its long-term recurring dividend policy. The objective of these initiatives is to increase the Company's value and consequently, shareholders' value as well.

The first capital repayment involves a return of RM562.5 million or RM0.75 for every ordinary share of the Company, to be satisfied wholly in cash to its entitled shareholders via a reduction of the Company's share capital and is pending the confirmation Order of the High Court of Malaya. The Company subsequently proposed a second capital repayment of RM0.60 per ordinary share which will be carried out via a reduction in its share capital and share premium account in order to return RM450 million to its entitled shareholders. This is pending shareholders' approval. The Company's dividend policy states its intention to pay out a minimum of 50% of net earnings as dividends beginning financial year 2006.

DiGi also put in place a proposal to issue Commercial Papers and Medium Term Notes with an aggregate nominal value of up to RM700 million, which received the approval from the Securities Commission on 29 November 2005. This facility will provide DiGi an alternative source of financing for future expansion, if required.

### The DiGi Experience

We are working to move every level of customer contact into a meaningful exchange with DiGi where their needs are fully met and understood.

Our strategy is to create what we call the DiGi Experience. Through systems, processes and training, we worked from within to build a customer-centric culture amongst our staff. At the same time, we created a network of DiGi contact centres and customer service centres which enables the DiGi customer immediate access, whenever they have a need, either through the phone or face-to-face. We have also expanded energy into building loyalty through an entertainment-based rewards programme.

In 2006, we will continue to work along these lines and strengthen the quality of the DiGi experience for all our customers nationwide.





“ We are working to move every level of customer contact into a meaningful exchange with DiGi where their needs are fully met and understood ”

### **Pertumbuhan dan kesinambungan**

Tahun lepas sahaja, industri telefon mudah alih meningkat kepada 11% sekaligus merangsang kadar penembusan ke 74.1%, satu penambahan daripada 56.5% dalam tahun 2004 (Malaysian Communications and Multimedia Commission: Facts & Figures). Dengan kadar yang tangkas ini, pasaran di jangka mencecah tahap tepu pada tahun 2007. Kami sedia maklum bahawa penubuhan corak pertumbuhan yang kukuh dan kesinambungan menjadi lebih penting dalam senario pasaran tersebut.

Kami telah meneruskan keseimbangan pertumbuhan di kawasan bandar dan luar bandar, menyediakan satu strategi untuk menambahkan bahagian pasaran prabayar sedia ada dan memperluaskan segmen pasca bayar. Inovasi masih lagi merupakan keutamaan kami, dengan pelbagai produk-produk menarik untuk para pengguna baru yang berpotensi. Antara yang paling berkesan adalah pentakrifan semula komunikasi mudah alih dengan peralancaran DiGi Prepaid MTV Powerpack™, DiGi Pascabayar, dan beberapa perkhidmatan tambah nilai.

Baru-baru ini sekali lagi kami yang pertama melancarkan pelan DiGi Bisnes yang inovatif dalam satu kategori yang kurangnya inovasi sejak kebelakangan ini. Tertumpu untuk memenuhi keperluan Industri Saiz Kecil dan Sederhana (IKS) bagi memastikan nilai dan perkhidmatan terbaik, DiGi telah berjaya menggerakkan penilaian semula amalan-amalan piawai industri.

Selain dari tahap aktiviti yang pesat dan berdaya cipta yang telah melonjakkan pegangan saham DiGi di pasaran, kami meneruskan pelaburan teknologi untuk memperbaiki mutu dan perluasan liputan kepada pelanggan-pelanggan kami.

### **Nilai pemegang-pemegang saham**

Kumpulan telah memulakan langkah-langkah untuk mencapai struktur modal yang lebih efisien dalam tahun tersebut. Pertamanya adalah pembiayaan semula pada pinjaman-pinjaman terdahulu dengan terma pinjaman kadar tetap berjumlah RM300 juta. Terma-terma dan syarat-syarat baru memberi Kumpulan fleksibiliti untuk menguruskan modal pada kos yang lebih rendah.

Dengan kemudahan ini, DiGi.Com kemudiannya telah mencadangkan untuk melakukan dua pembayaran balik modal berjumlah lebih daripada RM1 bilion dan telah mengumumkan polisi pengurangan dividen jangka panjang.

Matlamat langkah-langkah ini adalah untuk melonjakkan nilai syarikat sekaligus nilai pemegang sahamnya sekali.

Pembayaran balik modal pertama melibatkan pulangan sebanyak RM562.5 juta atau sebanyak RM0.75 untuk setiap saham biasa Syarikat bagi menghasilkan tunai kepada pemegang saham melalui pengurangan saham modal Syarikat. Ini tertakluk kepada arahan pengesahan Mahkamah Tinggi Malaya. Syarikat seterusnya telah mencadangkan pembayaran balik modal kali kedua sebanyak RM0.60 untuk setiap saham biasa melalui pengurangan dalam akaun modal saham dan premium saham bagi mendapat pulangan sebanyak RM450 juta kepada pemegang saham. Ini tertakluk kepada kelulusan pemegang saham. Syarikat juga telah mengumumkan dasar pengurangan polisi dividen jangka panjang dengan tujuan untuk membuat pembayaran minimum 50% daripada pendapatan bersih sebagai dividen-dividen bermula pada tahun kewangan 2006.

DiGi juga telah menempatkan cadangan Kertas Komersial dan Terma Sederhana dengan nilai agregat nominal sehingga RM700 juta, dan telah mendapat kelulusan daripada Suruhanjaya Sekuriti pada 29 November 2005. Kemudahan ini akan membuat DiGi mempunyai sumber pilihan kewangan untuk berkembang di masa depan, jika perlu.

### **Pengalaman DiGi**

Kami berusaha untuk mengalihkan setiap tahap hubungan pelanggan kepada timbal-balik yang bermakna dengan DiGi di mana keperluan mereka dipenuhi dan difahami.

Strategi kami adalah untuk menghasilkan apa yang dipanggil Pengalaman DiGi. Melalui sistem, proses dan latihan, kami bekerja dari dalam untuk menghasilkan budaya berasaskan pelanggan di kalangan kakitangan kami. Pada masa yang sama, kami telah mengadakan rangkaian pusat perhubungan DiGi dan pusat perkhidmatan pelanggan yang membolehkan pelanggan DiGi berhubung dengan segera bila-bila masa sama ada melalui telefon atau bersemuka. Kami juga telah menyumbangkan tenaga untuk membina kesetiaan melalui program ganjaran berasaskan hiburan.

Dalam tahun 2006, kami akan terus berusaha di landasan ini dan memperkukuhkan mutu pengalaman DiGi untuk semua pelanggan kami di seluruh negara.

## Chairman's Statement (cont'd)

### Our best asset

It is our profound belief that a company is only as great as its people. In 2005, we continued to move towards building a culture of work which encourages boldness, engagement and simplicity. We continued to hire the best people we could find and offer them an environment for growth and progress.

Last year, I mentioned that we were going to invest RM65 million in a new building which will bring together all our current offices in the central region. This will not only close physical distances and greatly improve communications but also encourage a spirit of camaraderie amongst our people. We are also very excited about the new building because it will revolutionise workspace concepts in Malaysia. We are taking away the traditional partitions and hierarchies to create a sense of equality, liberty and fraternity so that our people can be at their creative best. This has worked very well for our offices in Telenor, and we are convinced that it will translate equally well for our Malaysian colleagues.

While Telenor is a major shareholder with 61% equity in the Company, we completely embrace the fact that we are a Malaysian company with a Norwegian flavour. In 2005, we embarked on a unique programme called DiGi's Amazing Malaysians which supports the conservation of heritage by involving youth and children living largely in rural areas. We successfully located five custodians of their respectively threatened heritage and supported the education and sharing of these heritages among the youth. For 2006, we will go forward with another set of custodians. This programme has, of course, sprung from our own belief that in order to move forward, we have to remember and learn from our past.

## DiGi Postpaid

### Aset terbaik kami

*Kami percaya bahawa sebuah syarikat yang cemerlang lahir dari kakitangannya yang cemerlang. Dalam tahun 2005, kami telah meneruskan usaha membina budaya kerja yang menggalakkan keberanian, hubung kait dan kemudahan. Kami terus mengambil kakitangan yang terbaik dengan tawaran suasana untuk berkembang dan kemajuan.*

*Tahun lepas saya menyatakan bahawa kami akan melabur sebanyak RM65 juta untuk bangunan baru yang akan menyatukan semua pejabat kami di kawasan sentral. Ini bukan sahaja mendekatkan jarak fizikal dan meningkatkan tahap komunikasi tetapi ia akan menggalakkan semangat keakraban di kalangan kakitangan kami. Kami juga amat teruja dengan bangunan baru ini kerana ia akan merevolusikan konsep ruang kerja di Malaysia. Kami telah meruntuhkan tradisi dinding penghalang dan tatatingkat dan menghasilkan suasana sama rata, kebebasan dan persaudaraan supaya kakitangan kami berada pada tahap daya cipta mereka yang terbaik. Ini telah berjaya dilaksanakan di pejabat-pejabat kami di Telenor, dan kami yakin bahawa ia akan memberi kesan yang sama terhadap rakan sekerja di Malaysia.*

*Telenor, sebagai pemegang saham terbesar sebanyak 61% ekuiti, akur pada dasarnya kami adalah sebuah syarikat Malaysia dengan sentuhan Norwegian. Dalam tahun 2005, kami telah melancarkan satu program unik diberi nama DiGi's Amazing Malaysians yang menyokong pengekalan warisan melibatkan remaja dan kanak-kanak yang kebanyakannya tinggal di luar bandar. Dengan jayanya kami telah mengenalpasti lima orang penjaga warisan yang hampir terancam dan membantu untuk mendidik dan berkongsi warisan-warisan ini di kalangan generasi muda. Untuk tahun 2006, kami akan melangkah ke hadapan dengan sekumpulan baru penjaga warisan ini. Program ini sudah tentunya timbul daripada kepercayaan kami, iaitu untuk maju ke hadapan kita harus menyelami dan belajar daripada masa silam.*



“ In 2005, we continued to move towards building a culture of work which encourages boldness, engagement and simplicity,”

#### **Welcome and appreciation**

On behalf of the Board of Directors, I warmly welcome Tan Sri Datuk Amar Leo Moggie who joined the Board on 10 May 2005. I would also like to especially thank Tun Dato' Seri Dr Lim Chong Eu who has retired and Gunnar Johan Bertelsen who resigned, for services rendered as members of the Board.

We would also like to thank the staff, customers, shareholders and partners who have made DiGi a success.

At this juncture, allow me to record my thanks to the Ministry of Energy, Water and Communications, the Malaysian Communications and Multimedia Commission and the media for their support.

#### **Arve Johansen**

Chairman  
17 April 2006



#### **Selamat datang dan penghargaan**

*Bagi Pihak Lembaga Pengarah, dengan berbesar hati saya mengucapkan selamat datang kepada Tan Sri Datuk Amar Leo Moggie yang menyertai kita sebagai Ahli Lembaga Pengarah pada 10 May 2005. Saya juga ingin menyampaikan penghargaan setinggi terima kasih kepada Tun Dato' Seri Lim Chong Eu yang telah bersara dan Gunnar Johan Bertelsen yang telah meletak jawatan atas khidmat mereka sebagai ahli-ahli Lembaga Pengarah.*


*Kami ingin juga mengucapkan ribuan terima kasih kepada kakitangan, pelanggan-pelanggan, pemegang-pemegang saham dan rakan-rakan kongsi yang telah menjayakan DiGi.*

*Dalam pada itu, izinkan saya merakamkan terima kasih kepada Kementerian Tenaga, Air dan Komunikasi, Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia dan pihak media atas sokongan mereka.*

#### **Arve Johansen**

Pengerusi  
17 April 2006





Centuries ago, entire palaces in Terengganu were decorated with intricate carvings. This legacy lives on today in the form of modern carvings which are sometimes combined with traditional motifs and depicted on panels and doors in private homes.

## CEO's Statement

*Penyata Ketua Pegawai Eksekutif*



## CEO's Statement

“In 2005, all our internal and external initiatives consistently underscored our aspiration to make a difference with simple but unique solutions.”





2005 was a year of tradition and change for us. In keeping with our tradition of innovation, we introduced products and services which redefined the prepaid and postpaid landscape. We also embraced change, making our working relationships and structures simpler.

Despite a challenging year where regulatory measures encouraged a scenario of increased competition and a rise in consumer demand for more sophisticated products and services, DiGi Telecommunications Sdn Bhd ("DiGi") continued to thrive as a result of its willingness to adapt to change, provide simple smart solutions, exercise operational fitness and good cost management.

The mobile communications industry has seen consistent growth in the last seven years. In the third and fourth quarters of last year, the mobile penetration rate jumped from 67% to 74%. These numbers speak of a market that is ready to take on the mobile lifestyle and its ensuing conveniences.

We are excited about what is happening in our industry. As there are challenges, so we believe there are opportunities. In 2005, we decided to embrace them equally and take the lead with some simple, smart and effective ideas and solutions.

*Tahun 2005 merupakan tahun tradisi dan perubahan bagi kami. Dalam mengekalkan tradisi inovasi ini, kami memperkenalkan produk-produk dan perkhidmatan yang mentakrifkan semula lanskap pelan prabayar dan pascabayar. Kami melakukan perubahan, menjadikan hubungan kerja dan struktur-struktur lebih mudah.*

*Di dalam tahun yang mencabar dimana panduan kawal selia menggalakkan saingan yang semakin sengit dan kehendak pengguna lebih kepada produk-produk dan perkhidmatan-perkhidmatan yang canggih, DiGi Telecommunications Sdn Bhd ("DiGi") terus cemerlang hasil dari kesediaan menghadapi perubahan, menyediakan penyelesaian mudah yang bijak, mengamalkan operasi yang kukuh dan pengurusan kos yang baik.*

*Industri komunikasi mudah alih telah berkembang dengan terus-menerus sejak tujuh tahun lalu. Dalam suku tahun ketiga dan keempat tahun lepas, kadar penembusan perkhidmatan mudah alih melonjak dari 67% kepada 74%. Jelas sekali jumlah tersebut menunjukkan pasaran yang telah bersedia untuk menerima gaya hidup mudah alih dan keselesaan yang terhasil darinya.*

*Kami teruja dengan apa yang berlaku dalam industri ini. Bagi kami semua cabaran merupakan peluang. Dalam tahun 2005, kami bertekad untuk menyatukan kesemuanya sama rata dan mendahului dengan penyelesaian dan idea-idea yang ringkas, bijak dan berkesan.*





## CEO's Statement (cont'd)

## How did we make a difference in 2005?

Through our continuing expansion of the Enhanced Data rates for GSM Evolution ("EDGE") network into east and west Malaysia, we have been able to tap into and fulfill the Malaysian aspiration for a flexible, convenient mobile lifestyle, whether for leisure or at work. With the widest and most comprehensive mobile data coverage, the DiGi customer can enjoy high-speed mobile Internet, MobileTV™, Java and multiplayer games, financial services and traffic information services.

We have also kept up the impetus of change within DiGi. We reduced our reporting structures and hierarchy of titles. By cutting away the bureaucracy and processes, we hope to encourage a culture of creativity, increased communication and idea exchange. We look forward also to moving into our new headquarters in 2006 where we will have open spaces, few partitions and no designated seats. This mobile workspace is where traditional barriers are stripped and all staff will share the same space.

In 2005, all our internal and external initiatives consistently underscored our aspiration to make a difference with simple but unique solutions.

# 1<sup>st</sup> In the World

*Bagaimana kami melakukan perubahan dalam tahun 2005?*

*Dengan perkembangan terus-menerus rangkaian EDGE (Enhanced Data rates for GSM Evolution) ke Malaysia timur dan barat, kami telah dapat menyelami dan memenuhi aspirasi rakyat Malaysia untuk gaya hidup yang fleksibel, kemudahan gaya hidup mudah alih, sama ada untuk bersantai atau di tempat kerja. Dengan liputan data mudah alih yang meluas dan menyeluruh, pelanggan DiGi boleh menikmati Internet mudah alih yang berkelajuan tinggi, MobileTV™, Java dan permainan berbilang pemain, perkhidmatan kewangan dan perkhidmatan maklumat trafik.*

*Kami juga telah memastikan tidak ketinggalan dalam melakukan perubahan di DiGi. Struktur laporan dan susunan tatatingkat gelaran juga dikurangkan. Dengan menyingkirkan birokrasi dan memudahkan proses-proses, kami menggalakkan budaya penuh daya cipta, peningkatan komunikasi dan pertukaran idea. Kami akan berhijrah ke ibu pejabat baru pada tahun 2006 dimana konsep ruang terbuka diamalkan, dinding penghalang dikurangkan dan tanpa tempat duduk khas. Di tempat kerja mudah alih ini tradisi sekatan komunikasi diruntuhkan dan semua kakitangan berkongsi tempat yang sama.*

*Dalam tahun 2005, segala usaha dalaman dan luaran kami secara terus-menerus menegaskan aspirasi kami untuk melakukan perubahan dengan penyelesaian yang mudah tetapi unik.*



Celebrate  
10 YEARS OF  
CHANGE  
with DiGi



“For businesses, we offered the DiGi Business package... Our efforts paid off, as our postpaid subscriber base doubled by end 2005”

#### Marketing

2005 was a year where DiGi redefined the postpaid landscape and strengthened further our position in the prepaid segment, in what is a fiercely competitive environment.

Our roll-call of products included Dial-A-DiGi, the country's first postpaid registration-by-phone service; \*128#, one code for many tasks; IDD Calls at Local Rates; Flexi e-load™ and easy bill payments at 2,000 locations. For businesses, we offered the DiGi Business package which was designed for SMIs and SMEs. Our efforts paid off as our postpaid subscriber base doubled by end 2005.

In the prepaid segment, we focused on enhancing the quality of the mobile lifestyles for Malaysians. DiGi Prepaid MTV Powerpack™, BubbleTalk™ and XMS™ made waves with attractive offerings to youth while Rentaq was designed to fulfill the needs of the Malay segment.

Our commitment to enhancing the DiGi customer experience continued in the areas of improving the quality of customer service, increasing online access to information, increasing electronic transaction choices and adding convenience and flexibility to their lives.

Creating several points of access for customers has also been one of our priorities. We have DiGi contact centres which provide quick and easy call access. Last year, 90% of the calls which went to our Contact Care Consultants were answered accurately. For walk-ins, we now have 17 customer service centres and 30 DiGi Centres which have been completely refurbished for a dynamic look.

Customer rewards centred on entertainment last year. DiGi customers enjoyed More Movies and the Movie Hall Adoption programmes across the country while VIP Priority Customers were treated to Anugerah Era '05 and the world-class Jackie Cheung musical, Snow Wolf Lake. Together with DiGi Prepaid loyalty and bonus points programmes, these events have successfully retained our high value customers.

#### Pemasaran

2005 merupakan tahun di mana DiGi mentakrifkan semula bentuk perkhidmatan pascabayar dan memperkukuhkan kedudukan kami di segmen perkhidmatan prabayar.

Rangkaian produk-produk panggilan kami termasuk Dial-A-DiGi, perkhidmatan pendaftaran pascabayar pertama negara melalui telefon; \*128# satu kod untuk pelbagai tugas; panggilan-panggilan IDD pada kadar dalam negeri, dan Flexi e-load™, kemudahan pembayaran bil di serata 2,000 lokasi. Bagi tujuan perniagaan, kami menawarkan pakej DiGi Bisnes yang diolah untuk Industri Saiz Kecil dan Sederhana (IKS). Usaha kami ternyata berhasil di mana jumlah pelanggan pasca bayar meningkat dua kali ganda pada penghujung tahun 2005.

Bagi segmen prabayar, kami memberi perhatian untuk meningkatkan mutu gaya hidup mudah alih rakyat Malaysia. DiGi Prepaid MTV Powerpack™, BubbleTalk™ dan XMS™ adalah bagi golongan muda sementara Rentaq dicipta bagi memenuhi segmen masyarakat Melayu.

Tekad kami untuk pertingkatkan kepuasan pelanggan DiGi diteruskan dengan mempertingkatkan kualiti perkhidmatan pelanggan, menambah capaian maklumat secara talian-terus, memperbanyakkan pilihan transaksi elektronik serta menambahkan kemudahan dan fleksibiliti kehidupan pelanggan.

Mengadakan pusat-pusat akses pelanggan juga adalah salah satu keutamaan kami. Pusat Perhubungan DiGi menyediakan akses yang mudah dan pantas. Pada tahun lepas, 90% daripada panggilan-panggilan yang melalui Perunding Talian kami diselesaikan dengan tepat. Bagi pelanggan yang ingin datang-sendiri, terdapat 17 pusat perkhidmatan pelanggan dan 30 Pusat DiGi yang telah diubahsuai supaya menjadi lebih dinamik.

Ganjaran kepada pelanggan pada tahun lepas adalah berasaskan hiburan. Pelanggan-pelanggan DiGi telah diundang menonton filem-filem dengan More Movies dan program Movie Hall Adoption serata negara sementara VIP Priority Customers diundang ke Anugerah Era '05 dan drama musical bertaraf antarabangsa Jackie Cheung, Snow Wolf Lake. Selain daripada program-program kesetiaan DiGi Prabayar dan mata bonus, acara-acara tersebut telah berjaya mengekalkan pelanggan-pelanggan utama kami.

## CEO's Statement (cont'd)

### Technology

Our priorities in 2005 were to aggressively expand coverage, improve network quality, and provide for new products and services.

Nationwide coverage increased from 72% beginning 2005 to around 80% end 2005, enabling DiGi access into new growth areas. We also saw the highest base transceiver stations (BTS) rollouts in the last five years. Over 600 stations were added, bringing the total to almost 3100 sites at year's end. Upgrades were continually undertaken for core switching and transmission nodes to support network growth in terms of coverage expansion, traffic and offers of new products and services. With the upgrade, DiGi gained stronger presence in the east coast, and Sabah and Sarawak markets.

We also extended mobile high-speed data coverage to our customers, creating access to more than 13 cities across nine different states throughout the country, covering around half of Malaysia's population.

As we constantly work towards a higher quality customer experience, we are pleased that we have achieved greater stability and better network quality. Internally, we also improved the systems to make it simpler for information sharing and communications.



# DiGi Business

### Teknologi

*Matlamat kami pada tahun 2005 adalah untuk mengembangkan liputan secara agresif, meningkatkan kualiti rangkaian dan menyediakan produk-produk dan perkhidmatan-perkhidmatan baru.*

*Liputan ke seluruh negara meningkat daripada 72% awal tahun 2005 kepada lebih kurang 80% pada akhir tahun 2005. Ini membolehkan DiGi melangkah ke tahap perkembangan yang baru. Stesen Transmisi Tapak baru (STT) melonjak pada tahap tertinggi lima tahun yang lalu. Dengan penambahan lebih 600 stesen-stesen, jumlah keseluruhan adalah sebanyak 3100 pada penghujung tahun.*

*Peningkatan taraf diteruskan bagi switching utama dan nod transmisi untuk menyokong perkembangan rangkaian-rangkaian termasuk peningkatan liputan, trafik dan menyediakan produk-produk dan perkhidmatan baru. Dengan peningkatan ini, DiGi memperolehi pasaran yang lebih mantap bagi pasaran Pantai Timur, Sabah dan Sarawak.*

*Kami juga telah memperluaskan liputan bagi data mudah alih kelajuan tinggi kepada pelanggan-pelanggan, meliputi lebih daripada setengah populasi Malaysia di 13 bandar dalam sembilan negeri.*

*Selagi kami terus-menerus meningkatkan tahap kualiti pengalaman pelanggan, kami teruja kerana telah mencapai tahap yang stabil dan kualiti rangkaian yang baik. Secara dalaman, kami juga telah meningkatkan sistem-sistem menjadi lebih mudah bagi berkongsi-maklumat dan komunikasi.*





### Regulatory

The Government's objective to position Malaysia as a regional communications hub was clearly reflected via many key development initiatives in 2005. Liberalisation of the Application Service Providers market in April 2005 signaled the move towards a more competitive market environment with wide availability of products and services at affordable rates. DiGi fully supports this policy as we believe that competition remains the cornerstone for industry development which will ultimately translate to serving the long-term interest of consumers. Nevertheless, avid competition amongst the mobile players was already evidenced by the critical shortage of mobile numbers in 2005. To cope with this, DiGi was allocated the "014-6" prefix which allows an additional one million numbers. This was launched on 21 March 2006.

To further leapfrog the development of an already competitive communications market, the Malaysian Communications and Multimedia Commission expanded the Access List to include essential facilities and services beyond the interconnection regime to facilitate the creation of level playing field for existing players and new market entrants. A review of the access pricing was also undertaken to meet this aim. Coverage objectives continued to be the focus in 2005 with implementation of the Time 1 scheme. Towards this end, intensified infrastructure sharing efforts in meeting coverage commitments have delivered clear benefits to the celcos with significantly improved mobile coverage in major towns and highways. As a major industry player with a proven track record, DiGi was also awarded five Universal Service Provision ("USP") districts under the USP program in 2005 to assist in the provisioning of basic telephony services to rural areas.

A spectrum review was also undertaken in 2005 for selected bands to nurture the development of emerging services via alternative technologies including broadband. Following this, we believe that unveiling of the MyICMS 886, a well structured and defined development framework with a broad focus on broadband by the Ministry of Energy, Water and Communications, is well set to evolve the industry to greater heights in the next five years. DiGi remains very committed to this development plan and intends to play a pivotal role in meeting some of the key targets identified in the plan.

### Kawal selia

*Matlamat Kerajaan untuk menjayakan Malaysia sebagai sebuah hub komunikasi serantau telah jelas diteruskan melalui inisiatif-inisiatif pembangunan penting dalam tahun 2005. Liberisasi pasaran Pembekal-pembekal Perkhidmatan Aplikasi dalam bulan April 2005 menyatakan supaya menuju ke arah pasaran yang lebih saingan dengan produk-produk dan perkhidmatan-perkhidmatan yang luas dan kadar harga yang berpatutan. DiGi amat bersetuju dengan dasar tersebut kerana kami percaya bahawa persaingan adalah asas perkembangan industri bagi memenuhi hasrat pengguna-pengguna jangka panjang. Bagaimanapun, persaingan hebat di kalangan pemain-pemain telefon mudah alih telah terbukti bahawa kekurangan nombor telefon adalah tenat dalam tahun 2005. Untuk mengatasinya, DiGi telah menyediakan nombor awalan "014-6" dengan penambahan sebanyak satu juta nombor-nombor. Ini telah dilancarkan pada April 2006.*

*Untuk meningkatkan perkembangan saingan pasaran komunikasi sedia ada, Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia telah menambah Senarai Akses bagi meliputi kemudahan-kemudahan dan perkhidmatan-perkhidmatan penting yang kini di luar rejim "interconnect". Ini dengan tujuan menggabungkan pemain sedia ada dengan kemasukan pemain baru.*

*Pertimbangan semula harga diambil kira bagi memenuhi sasaran ini. Pada tahun 2005 objektif-objektif diteruskan melalui pelaksanaan Skim Time 1. Insentif infrastruktur perkongsian dalam usaha memenuhi komitmen liputan telah membawa manfaat kepada komunikasi selular dengan mempertingkatkan liputan di bandar utama dan lebuhraya. Sebagai pemain utama dalam industri dengan catatan rekod, DiGi, telah dianugerahkan lima daerah program USP (Universal Service Provision) dalam tahun 2005 bagi membantu peruntukan dalam perkhidmatan telefon mudah alih di kawasan luar bandar.*

*Pertimbangan semula spektrum dalam tahun 2005 bagi mengalakkan pertumbuhan penggabungan perkhidmatan-perkhidmatan melalui teknologi secara alternative termasuk teknologi jalur lebar. Berikutan ini, kami percaya MyICMS 886 adalah struktur yang baik dan rangka kerja pembangunan dengan tumpuan yang luas dalam jalur lebar oleh Kementerian Tenaga, Air dan Komunikasi. Ia akan meningkatkan tahap perkembangan industri di dalam lima tahun yang akan datang. DiGi sangat tekad dalam pelan pembangunan dan berhasrat untuk meneruskan peranan dalam memenuhi sasaran utama mengenalpasti pelan tersebut.*



## CEO's Statement (cont'd)

“We will continue to bring together our best resources to create innovative products and services for our customers”



### Moving ahead

We are moving through a radically changing industry. In just a year, we have witnessed increased competitiveness, greater consumer demand for more advanced products and services and the transformation from voice to data communications. We are also coming into a time where emotional connection with a brand often defines the customer's choice.

This is an exciting landscape in which we intend to thrive. We will continue to bring together our best resources to create innovative products and services for our customers. We will also work our operations in efficient ways and offer simple, unique solutions to our customers, ultimately demonstrating DiGi as Malaysia's smartest choice.

Morten Lundal  
Chief Executive Officer  
17 April 2006



### Melangkah ke hadapan

*Kami sedang melangkah ke arah perubahan industri yang radikal. Dalam setahun sahaja, kami telah menyaksikan penambahan persaingan, permintaan pengguna yang tinggi untuk produk dan perkhidmatan yang lebih mencabar dan peralihan suara ke komunikasi data. Kami juga merasakan bahawa kaitan emosi dengan jenama seringkali menjadi pilihan pengguna.*

*Ini adalah keadaan yang teruja yang kami ingin berada. Kami akan terus menggabungkan semua sumber kami yang terbaik untuk menghasilkan produk dan perkhidmatan yang inovatif kepada pelanggan kami. Kami juga akan beroperasi dengan lebih berkesan dan menawarkan penyelesaian yang mudah dan unik kepada pengguna kami, terutama sekali memaparkan DiGi sebagai pilihan Malaysia yang amat bijak.*

Morten Lundal  
Ketua Pegawai Eksekutif  
17 April 2006

