

主席致詞

在一個充滿著挑戰
和激烈競爭的年度裡，
DiGi已成功加強
它在馬來西亞流動通訊
領域的主導地位。

各位親愛的股東：

我僅代表DiGi.Com有限公司董事局欣然向諸位提呈截至2002年12月31日財政年度的集團及公司常年報告與財務狀況報告。

在一個充滿著挑戰和激烈競爭的年度裡，DiGi已成功加強它在馬來西亞流動通訊領域的主導地位。在一個處於顯著鞏固期的行業當中，DiGi已擴大了它的市場份額及收益。

去年，我曾提到，有了Telenor ASA的支持作為公司的主要股東，DiGi將集中資源，為客戶們提供高素質的流動通訊服務。通過結合Telenor在流動通訊方面的優勢以及DiGi對本地通訊環境的瞭解與經驗，我們在2002年內朝著這個宗旨闊步邁進，成功推出了數種具創意和超值的服務來滿足客戶的需求。與其同時，我們也通過團體的努力擴大DiGi品牌在市場上的認知。這一些活動已對本集團取得令人滿意的業績作出了不少的貢獻。

財務表現

在截至2002年12月31日的財政年度內，本集團的收益從之前8個月的7億4700萬零吉上升至12億8960萬零吉。我們之所以取得較高的營業收益，主要是歸功於較高的流動通訊服務收益—流動通訊訂戶成長54%，而流動數據服務，特別是短訊服務(SMS)的需求也異常強勁。本財政年度的扣除利息、稅務、折舊和攤銷前收益(EBITDA)增加至4億8540萬零吉，賺幅達37.6%，而之前8個月所取得的賺幅則為32.4%。

無論如何，較之前一個財政期，集團的稅後利潤，在對產業、廠房及設備估計使用壽命進行定期檢討後決定從2002年7月1日起調高電訊網絡及電腦系統貶值率之後，受到較高的貶值和分期償付開銷以及延付稅務開銷所影響，有鑑於此，本財政年度的稅後利潤從之前8個月財政期的1億5890萬零吉減至1億零90萬零吉。

當前的挑戰

在本財政年度內，DiGi基於本身的強勢及2G/3G的演進程序作出了一個策略性的決定不參與競標該3G頻譜，轉而通過兩種方式在3G領域扮演一個重要的角色。首先，我們將會以現有的2.5G網絡推出先進及價格合理的流動多媒體產品與服務來滿足初期的需求。其次，我們會通過向3G網絡業者購買容量逐步提供流動多媒體產品與服務。

這一方面，DIGI已帶頭教育消費者有關新一代流動通訊服務所將帶來的令人興奮前景。

整體上來說，DIGI的宗旨是通過為客戶提供他們所期待的高水準產品與服務，成為國人首選的流動電訊服務供應商，同時也為我們的股東帶來長期的價值，那是因為我們站在流動通訊服務革命的最前線。在本財政年度內，為進一步改善公司業績表現並為客戶創造更大的惠益，我們已鑑定了四大領域予以優先處理，即：

- 加強網絡素質和容量，並擴大地理涵蓋範圍來深化我們的核心競爭力。我們在網絡表現方面已取得顯著的進展，這一點已從馬來西亞通訊及多媒體委員會於年底進行的消費者對流動通訊服務滿意調查以及寬闊終點服務有效測試 (EESAT) 結果中反映出來。而我們在這方面的努力將會持續不斷。
- 在創意流動通訊生活方式方案領域開創短期及長期成長優勢。在2002年，我們推出了數種深受客戶歡迎的創意服務，使到我們的流動通訊服務營業收益有所增長。我們還有另外一些策劃中的新計劃，通過現有的2.5G網絡提供新一代流動通訊服務來擴大我們原有的訂戶群。
- 結合目標及行動計劃提昇客戶服務水準至盡善盡美的境界。我們進行了數項調查行動協助我們評鑑我們的服務水準，而在本年度內我們推行了一系列增強服務之計劃，藉此應對我們從調查行動中所鑑定的特定客戶需求。

- 開發雙贏夥伴關係，為客戶帶來最佳惠益。在客戶及行業利益大前提下，DIGI向來樂於和其他同業協心合作。這一點可從我們積極響應政府的號召避免基建重疊及充份使用容量方面明顯地證明出來。事實上，DIGI將在新的一個財政年度裡與其他業者在基建共用和國內漫遊安排方面進行密切合作，並且在整體DIGI網絡上提供創意流動多媒體產品與服務方面，與內容供應商、應用開發商和技術供應商進行合作。

明顯地，從我們穩健的訂戶成長中可以看到，我們的流動通訊業務在本年度內已有顯著增強。這種令人鼓舞的成長趨勢乃公司專注於流動通訊業務所帶來的直接成果，而我們也相信這是帶領我們前進的正確路向。配合我們在這方面的強調，我們已作出了一個策略性的商業決定，以在2003年逐步淘汰我們的固定網絡業務。從商業角度來看，我們有必要鑑定我們的強項，並使予以鞏固，以便能在一個充滿挑戰的市場上保持競爭優勢並取得利潤。



通過結合Telenor在流動通訊方面的優勢以及DiGi對本地通訊環境的瞭解與經驗，我們在2002年內朝著這個宗旨闊步邁進，成功推出了數種具創意和超值的服務來滿足客戶的需求。

尤有進者，我們深信流動通訊生活方式方案市場將繼續穩健成長。現有消費者對DiGi的流動數據服務需求相當強勁，每月發送SMS短訊約6千萬個。在2003年，DiGi將繼續把焦點放在有利可圖及容易使用的增值服務上。儘管我們預測市場將依然充滿挑戰和競爭性，我們承諾在我們每一個業務領域上建立豐碩的回酬和業務改進。

前景

我們有信心DiGi在短期和長期內能達致顯著的股東價值成長。亞洲大致上將會成為一個關鍵性的流動通訊業市場。國際電訊聯盟(ITU)預估到了2010年，全球22億流動通訊服務訂戶當中會有一半來自亞太地區。馬來西亞流動通訊及多媒體行業的成長前景尤為令人鼓舞。當新一代科技出現在馬來西亞的通訊領域，以及當流動通訊市場日趨成熟，流動服務使用者變得越來越挑剔時，我國流動多媒體行業必然湧現成長機會。屆時，各形式資訊將無時無地充斥市面。這一點DiGi已準備就緒攫取這些發展良機。儘管馬來西亞電訊業的鞏固活動持續進行在所難免，流動通訊服務業的成長和擴展空間依然相當大，而目前的滲透率只有38%。有鑑於此，

此行業將因為革命性科技為指定市場提供更多的高度個人化專項服務而從中獲益不淺。對於DiGi，這無異提供了全新機會讓我們在流動內容和數據服務方面重新定位。我們將我們的長期宏願鎖定在提供尖端科技流動通訊服務上，並在創新、服務和嚴謹管理方面領先群雄。

未來的成長將越來越仰賴為各別客戶量身訂作的服務，直接順應各別客戶的需求與要求。DiGi在這方面已建立起一個強大的競爭優勢。我們將繼續為客戶帶來最好的流動內容與流動數據服務，並為他們的生活和工作帶來即時的惠益。

長期來說，新的可能性將隨著流動多媒體服務的推出而湧現。我相信作為一個高效率迎向專門化市場的管道，DiGi必然從中受惠良多。DiGi已採取了積極的作法，開始推行一些政策，讓它能夠為日漸擴大的訂戶群提供更具創意、顧客至上的語音與數據流動通訊服務。

社會責任

作為一家企業機構，當DiGi推行它的產品和服務時，它不僅把目光放在全國大大小小的城鎮及社區上，更提供了不少機會以實惠及有意義的方式與當地社區進行互動交流。我們的最終宗旨乃是建立一個馬來西亞人所歡迎的DiGi品牌形象：一個具有創造力及愛心的流動電訊服務供應商，不只投資創意產品與服務，也貼近貧弱的社區。



在2002年，DiGi推出了一項DiGi Yellow Mobile，讓國內不幸兒童們享有別具一格的學習經驗，使他們能夠跨越種族及宗教藩籬一同沉浸在豐富的文化遺產中。迄今，全馬各大城市已有超過500名孤兒和不幸兒童參與這一系列高度互動性的藝術工作營。與這些特殊兒童共同探討和學習的，是國內一些知名藝術家、音樂家、舞蹈家、手工師父及演藝界人士。他們慷慨地把他們的時間和努力奉獻出來，使這項計劃得以成功進行。

這項社區服務已在今年年度報告中推出的社區關係部份中說明。

銘謝

我僅代表董事局向各階層的勤奮、上進和忠誠DiGi員工們表達我的最高敬意。因為他們，所以公司得以繼續創造驕人的業務表現，很多甚至還自願騰出他們寶貴的時間來參與DiGi的各項公益活動。

我也要感謝Telenor的高度配合，讓我們得以在管理、技術和創新等各方面合作無間。

我也要藉此機會表達我對董事局同事及運作委員會成員們的謝意。他們的專項、知識和專業水平在公司過去一年來應付各項挑戰時提供了強大的專注和路向，扮演了一個舉足輕重的角色。

能源、通訊及多媒體部和大馬通訊及多媒體委員(MCMC)為我們創造了一個優良的監控和商業環境，以為馬來西亞提供世界級的基礎建設、產品與服務。他們的宏願、遠見和支持，我們將永記在心。

此外，我們還要感謝我們的股東、財務夥伴、行業夥伴、媒體以及客戶們對DiGi的信心。我們深切感激你們對本公司的努力和忠誠，鞭策我們繼續追求更高境界的業務表現與成就。

丹斯里拿督斯里陳志遠

主席

2003年3月20日



營運檢討

業績表現重點

DiGi的核心獨資子公司DiGi電訊私人有限公司擁有多項執照提供全方位電訊服務，儘管如此，公司的首要任務仍然在於提供高價值產品與服務，滿足馬來西亞成長迅速的流動通訊市場需求。DiGi迄今取得了強勁的訂戶成長，目前已是國內其中一家主要的流動電訊服務供應商。

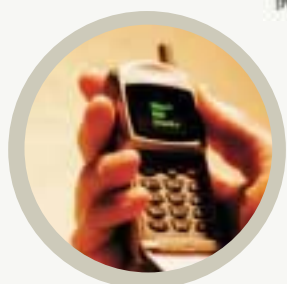
DiGi的整體政策乃掌握增值流動多媒體產品與服務的光明前景，藉此創造更大的股東價值。流動數據和內容預料將成為多媒體通訊、資訊及娛樂的基石，而DiGi也已掌握了這些優勢在價值鍊上邁進，並提昇公司在這些先進流動通訊服務方面的收益。DiGi不懈追求持續成長和利潤的重心，就是通過更高的素質、日益擴大的涵蓋範圍和服務效率來達陣最高顧客滿意度的執著。

在截至2002年12月31日的財政年度內，DiGi的收益從之前8個月期間的7億4700萬零吉激升至12億8960萬零吉。較之先前8個月財政期的全年化營收數字，DiGi在2002財政年度取得了15%的收益成長。這些成就清楚地反映了DiGi所取得的54%流動通訊訂戶成長，以及流動數據服務，特別是短訊服務(SMS)的強勁需求。集團的淨利表現則受到年內更高的貶值率 and 分期償付開銷以及延付稅務開銷所影響。

高達2億8100萬零吉的貶值和分期償付開銷主要是因為電訊網絡及電腦系統貶值率在公司對產業、廠房及配備的估計使用壽命進行定期檢討之後決定從2002年7月1日起調高所致。4490萬零吉的延付稅務開銷亦有別於先前8個月財政期的延付稅務收益3700萬零吉。故此，在本年度內，稅後利潤從之前財政期的1億5890萬零吉減至1億零90萬零吉。

無論如何，DiGi在業務表現方面的改進遠比上述數字所顯示的來得強勁，因為公司的扣除利息、稅務、折舊和攤銷前收益(EBITDA)賺幅已從先前8個月財政期的34.2%增加至本財政年度的37.6%。事實上，2002財政年度最後一個季度的賺幅更上升至42.9%。

提供多種創意及客戶至上的服務，是DiGi在流動多媒體市場取得成功的主要因素。作為一家服務供應商，DiGi能回應發展迅速的流動通訊技術所帶來之種種挑戰，為馬來西亞行動電話用戶提供豐富的多媒體內容。



流動通訊服務

在一個高度競爭性的商業環境，DiGi在流動通訊服務方面創下了強勁的業務成長，每月均取得顯著的訂戶人數淨增長，並維持了它在預付流動電話服務方面的領導地位。它整體的54%訂戶成長率遠勝於行業平均30%的成長率。

這些業務改進是基於公司為了在所有DiGi業務取得收益成長和改善效率而推行的一些主要政策所致。DiGi把業務焦點重新放在預付電話服務上，它推出了DiGi Enhanced Prepaid Plus，配合公司的政策提昇收益，並把客戶帶向更高的價值鍊，獲取更先進的流動通訊服務。有鑑於此，DiGi將更專注於投資它的網絡增強活動，並堅守它的客戶至上理念，為用戶提供正面和積極的流動通訊經驗。

我們在這方面的強調，已使DiGi在向馬來西亞流動電訊服務訂戶推出新創意、技術和服務方面所扮演的主導角色獲得了廣大客戶群的強烈認同。在本年度內，DiGi將繼續鞏固它作為流動通訊服務領導者的地位。以下是它在本年度內所取得的一些顯赫成就：

- DiGi在它推出DiGi Prepaid Plus服務時，在其預付平台上成為本地最先推出自動國際漫遊服務的流動電訊公司。這項新的服務使DiGi Prepaid Plus顧客在他們去到一些和DiGi擁有漫遊協約的國家時，可以撥電話或接收電話。DiGi的國際漫遊夥伴在過去一年內不斷地增加，讓DiGi預付電話服務訂戶得以在50多個國家享有漫遊服務。
- 它是最先推出顧客忠誠計劃的電訊公司—它的Your DiGi計劃乃是為全國各地的預付或後付流動電話訂戶而設。

我們的長期宏願鎖定在提供尖端科技流動通訊服務上，並在創新、服務和嚴謹管理方面領先群雄。



- DiGi推出以“用多少就付多少”用費基準的通用分組無限服務(GPRS)。有了GPRS，DiGi已成了全亞洲首家在預付和後付平台上提供GPRS服務的流動電訊公司。

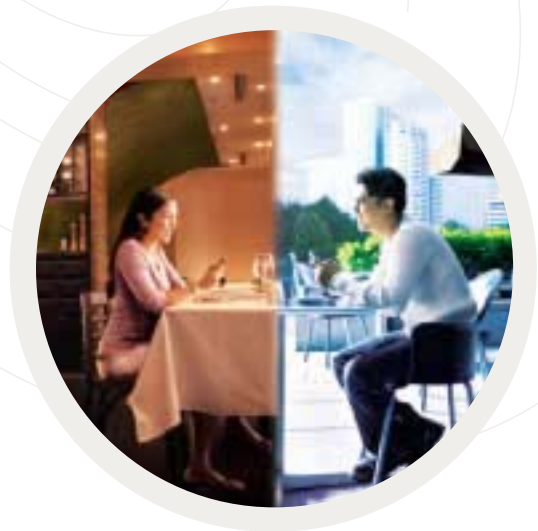
- 除了原有50零吉和100零吉添額選擇之外，DiGi還推出了30零吉的添額選擇，藉此滿足不同客戶之需求。尤有進者，DiGi的預付電話客戶也可以享有更長的使用期，即分別為30、50和100天。

- 它與MOL Access Portal有限公司合作最先在網上推出預付電話費添額系統。這是馬來西亞電子商務的一個新里程碑，讓DiGi顧客得以在MOL網站添購他們的預付通話時間及購買DiGi國際撥電卡chatz。訂戶現在可以在全球各地隨時通過本身的電腦獲取這些服務。

- DiGi也通過與Citibank合作為DiGi Prepaid Plus顧客推出全國第一項自動添額便利服務，使顧客能通過信用卡自動添額他們的流動電話通話時間。

很明顯地，DiGi的後付電話服務業務成長與利潤政策乃是為馬來西亞企業及個人客戶提供加值流動內容與數據，給予他們最佳的客戶服務。

通過一系列的創意計劃和促銷活動提昇民眾的醒覺力和興趣。DiGi的流動互聯網服務已在過去一年內取得持續成長。在本年度內，DiGi推出了兩項新服務，那就是Master Djuiice，讓訂戶隨時查閱他們的中國生肖星座，以及Stock Tracker，讓他們查閱吉隆坡股票交易所的股價。此外，它也與NTV7受歡迎節目合作主辦一些以SMS短訊方式進行的有獎競賽，藉此向消費者推廣它的流動數據服務。



未來的成長將越來越仰賴為各別客戶量身訂作的服務，直接順應各別客戶的需求與要求。

與此同時，VAS短訊文化運動和世界盃贊助計劃也有助推廣SMS短訊服務的使用。DiGi也通過私人SMS聊天室為馬來西亞、中國、泰國和新加坡用戶推出一項短訊約會服務dDate。

2002年5月，DiGi在馬來西亞推出Content Provider Access (CPA) 概念，為客戶帶來更大的滿意度和協助流動內容行業取得持續成長。由Telenor所策動的CPA概念將使流動通訊服務行業向內容供應商打開它的價值鍊，讓它們也能進入它們的訂戶群。這是一個雙贏的商業模式，擁有非常好的利潤分享機制。內容供應商可通過一個據點進入流動通訊客戶群，卻能同時全力監控它們的內容和服務要如何管理、收費、推廣與使用。DiGi已在是項計劃下和超過25家內容供應商簽約。

網絡

作為DiGi為客戶在其涵蓋範圍內提供最佳服務水準承諾之一部份努力，公司非常重視其網絡穩定性。我們在本年度內所作出的努力使到我們的網絡遍及率高達99%。公司不時檢視它的服務網絡，很多地方都已提昇至新的民事、電力及傳送水準。這也使到我們網絡的水準及可靠性大大提昇。

顧客對DiGi優越的服務網絡素質、容量及不斷擴張的涵蓋範圍可以從馬來西亞通訊及多媒體委員會(MCMC)在本年度內所進行的一系列流動電話客戶滿意調查結果中反映出來。整體上來說，公司在多個項別中擁有強勁的表現，而受訪者也已鑑定了DiGi在一些領域的強項，那就是日漸改善的網絡素質、容量和涵蓋範圍，特別是語音清晰度、減低擁擠現象以及把電話流失量降至最低點等各方面。訂戶們也認同DiGi持續擴伸的地理涵蓋範圍以及相對其他電訊服務供應商沒有帶來太多的困難和麻煩。



DIGI能取得這些成就，主要歸功於它能在沒有出現網絡擁擠、雜音和服務干擾的情況下讓其顧客撥完整通電話，以及公司不斷提昇、改進和加強的服務特點，確保它能繼續享有這些成就。DIGI在MCMC對流動網絡表現所進行的獨立寬闊終點服務有效測試(EESAT)中所獲得的一致表現，已明確地反映了公司對維持高網絡素質標準之承諾，該測試乃電訊行業流動網絡的一個重要服務素質(QoS)指標。DIGI在測試中取得了優異的成績，特別是在EESAT測試項別的訊號強度與素質，以及最低流失量及擁擠率等方面。

在接近年終時，DIGI作出了策略性的投資，實踐一個全新的服務監控中心，即DIGI網絡自動化管理資訊調控中心，或DINAMICS。這種系統使到DIGI能對它在全國所有的1800MHz GSM網絡基建進行即時點對點監測，使之能更積極地監控它的網絡，並作出即時和有效的回應行動。這種創意科技不僅提供了一個全面性的網絡監測，也支援了DIGI在提供流動多媒體產品與服務方面的未來商業要求，使它能繼續享有超強的網絡素質與可靠性，鞏固它的服務優越性。



DIGI能回應發展迅速的流動通訊技術所帶來之種種挑戰，為馬來西亞

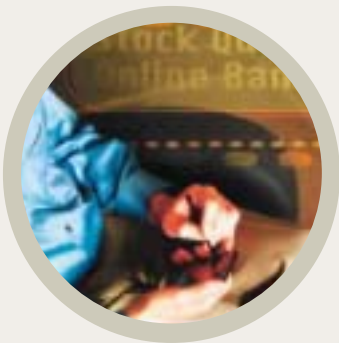
國際服務

在一個高度競爭的商業環境，DIGI的國際服務組持續它的強勁表現，在本財政年度結束時取得了1億9350萬零吉收益，主要的收益來源為IDD國際直撥電話。儘管面對來自國內外其他電訊服務公司的強有力競爭，使電話收費率和公司賺幅受到削弱，不過DIGI仍然能夠取得正數的收益成長。

國際傳訊服務組 (International Carrier Service) 通過低價提供高素質和可靠的語音線路，繼續加強它在市場上的領導地位。截至年杪，它已與超過50家外國電訊公司及日漸擴大的環球網絡締結夥伴關係。此ICS-3先進設施已於2002年12月推出，作為第三國際門戶，配合原有的ICS-1和ICS-2，為新線路提供額外的轉駁及容量。

在本財政年度，通過投資新一代網上語音協定 (VoIP) 技術，DIGI在加強它在客戶至上服務方面取得了巨大的進展，使它有能力的通過分組科技提供傳統及增值語音服務，滿足市場日漸複雜的需求。有鑑於此，DIGI的國際傳訊服務組將有能力提供更高超的語音水準和先進的語音服務特點，順應不同類別客戶之要求。

DIGI的國際傳訊服務組也與應用服務供應商 (ASP) 保持密切合作，藉此響應政府呼籲為馬來西亞塑造尖端電訊基建的努力，讓這些應用服務供應商能與世界各地保持通訊聯繫。類似的合作明顯地鞏固了DIGI在取得行業更大成長與協作方面所作出的承諾。



行動電話用戶提供豐富的多媒體內容。

在本財政年度，DiGi的國際撥電卡chatz銷量成長強勁。chatz吸引人的撥電收費率使它在市面上大受消費者的歡迎。除了先前已推出的chatz免付國際長途電話費服務(ITFS)之外，DiGi也通過推出chatz Load添額服務來加強它在這一方面的服務優勢。

顧客服務

提供最高水準客戶服務乃DiGi維持並加強它的訂戶群策略之極重要成份。公司的客戶服務組通過在一個積極的行動計劃中積極現有的科技，來提昇它的運作效率。譬如，該組的整合性聯絡中心計劃將能提供一套全新的電話中心管理系統，預測評估所有聯絡點客戶之需求，再將之接配至現有的客戶服務顧問去。

繼於這個整合性客戶互動中心將於2003年推出，目前的PABX/ACD及現有的客戶管理系統已獲得相應提昇，包括裝置了一個新的勞動力管理系統，善用客戶服務顧問的時間與技能。配合這一點，我們推行了一些培訓及開發計劃，加強員工的技能和產品認識，並改善他們的專業水平。

作為樹立DiGi客戶忠誠度的一個重要步驟，該組的客戶關係管理(CRM)單位已在先前推行了一個中央客戶資訊系統，讓所有商業單位的員工們能對客戶的行為趨勢有更深一層的理解。在本年度內，此資訊系統的成功已從更高的客戶忠誠度走勢反映出來。有了這個系統，CRM單位遂推出了Your DiGi客戶忠誠計劃，充份使用我們所有的客戶信息與溝通管道，順應他們的需求、興趣和生活方式。

Your DiGi已成了本地電訊業的第一項客戶忠誠計劃，專為後付及預付流動電話用戶所設。作為一項主導計劃，Your DiGi為流動電話訂戶提供了實質硬體惠益，包括免費通話時間或添額紅利，還有一些軟體惠益，如DiGi保證、SIM Guard和生日紅利。此外，訂戶也可以通過下載DiGi禮券享受多個商家所提供的特別優惠和折扣。



客戶服務組通過在全年進行一項客戶生活方式調查活動，來繼續努力加強它對客戶的瞭解，藉此建立一個更好的客戶資料庫以提供更多個人化及與眾不同的服務。此外，我們也在本年度內推出了My DiGi，讓客戶24小時在DiGi網站上輕易及安全地獲取數種有關洽詢、行政與交易方面的自助服務，包括付賬和預付電話卡添額服務等等。

資訊工藝

提供高水準服務的一個主要因素，是能夠即時確認客戶的需求並提供適當與個人化的解決方案。DiGi在這方面已持續改進它的資訊工藝，以及它在順應一個競爭性商業環境挑戰的能力。

我們在本年度內更倚賴科技來支援我們的產品開發與分銷活動，特別是在DiGi的預付流動電話服務方面。

我們也通過了提昇支援信息結構來加強我們的彈性付賬服務，提供全新的付費策略滿足客戶不斷改變的需求。我在本財政年度內通過適時提昇互聯付費與過賬系 (IBSS)，讓DiGi能提供彈性收費管理及調控。尤有進者，我們也開發了一個新的資訊工藝藍圖提昇公司的資訊系統，藉此強化我們的服務素質。

... DiGi將能在市面上超群脫眾



員工

DiGi對員工的強調，是在於吸引及挽留那些富責任感、積極、對素質要求高，而且在執行各自任務時能提供最佳價值的人材。在本年度內，我們的重點是改進所有部門的內部溝通，包括出版**DiGi@work**季刊，作為一個重要及有力的溝通管道，以配合公司的內聯網，讓員工對內外部最新發展有更深一層的認識。

員工的專業及個人開發對**DiGi**來說非常重要。我們在本年度內把焦點放在目標隊伍培訓活動上，宗旨是要深化員工的技能與知識。作為讓員工把**DiGi**當作首選僱主的持續努力一部份，我們在本年度內進行了一項職員滿意調查運動，聽取員工對整體工作及公司課題方面的回饋與意見。這項運動協助我們偵察員工的士氣並鑑定那一些領域可進一步改善。我們同時也進行了一項企業價值調查運動，藉此確認及開發一套核心理念來反映及塑造一個健全的**DiGi**員工文化。

未來計劃

DiGi決心要利用它現有的強項及成就來進一步深化股東價值。正當公司闊步邁向**2003**年的同時，我們的重點依然還是在於改善公司的運作和成本效益，並明智地投資高成長加價服務來滿足客戶的需求。為了在流動通訊服務取得利潤成長，我們作出了策略性決定要在**2003**年第一季之前推出精明網絡(**IN**)技術支援我們的預付流動電話服務，以應對**DiGi**預付服務業務預期中的成長。通過轉移至**IN**功能，**DiGi**將能在市面上超群脫眾，藉著為訂戶提供多種全新、創意及顧客至上的流動多媒體產品與服務來擴大它的利潤。



通過為日益擴張的訂戶群提供高度個人化及創意多媒體通訊服務，DiGi的數據服務與流動內容服務將為公司製造更強大的成長機會。DiGi深切體會到，除了高素質語音服務和更廣泛的地理涵蓋範圍之外，滿足不同顧客對先進娛樂、資訊與通訊服務之需求是非常具關鍵性的。有鑑於此，公司將持續發揮它現有的長處，建立更多可為公司製造競爭優勢的夥伴關係。有鑑於公司對語音及數據流動通訊服務所作的深入市場研究，DiGi將繼續改進及擴充它現有的基礎建設，以提供先進和價格合理的流動多媒體服務，堅守它與其他業者所達成的網絡共用承諾。

超凡的流動內容與數據服務預料將能為公司從快速成長的流動新生代中製造更大的收益。事實上，DiGi早已將媒體產品與服務加諸在它整個網絡上，並將繼續研發新的增值服務來擴大它的收益和利潤。流動數據

服務將對公司利潤帶來巨大的衝擊，因為商家們將發覺他們有必要尋求那些能善用現有頻寬及低成本方案，以及能利用他們的流動通訊器材來傳送及管理企業內容。流動數據服務的成功推介將為公司帶來更多的挑戰。在實踐能讓它在這個關鍵性領域保持優勢的計劃與策略方面，DiGi顯然地已準備就緒應對一切挑戰。

