

Chairman's Statement / *Penyata Pengerusi*

Dear Shareholders,

First of all, I'd like to express my pleasure at being able to address you as DiGi.Com Bhd's (DiGi) Chairman, a relatively new position I hold since taking over from Tan Sri Dato' Seri Vincent Tan Chee Yioun on January 12, 2005. On behalf of the Board, I'd also like to thank Tan Sri for his contribution towards DiGi's progressive success.

Last year was full of challenges for DiGi. Market competition was intense and there were regulatory changes to contend with. Within this framework, however, DiGi still performed extremely well.

Pemegang Saham Yang Dihargai,

Terlebih dahulu, izinkan saya menyatakan bahawa saya amat berbesar hati kerana berpeluang menyampaikan perutusan ini selaku pengerusi DiGi.Com Bhd (DiGi), jawatan yang baru saya pegang selepas mengambil alih daripada Tan Sri Dato' Seri Vincent Tan Chee Yioun pada 12 Januari 2005. Bagi pihak Lembaga Pengarah, saya juga ingin mengucapkan terima kasih kepada Tan Sri kerana sumbangan beliau kepada kemajuan progresif DiGi selama ini.

Pada tahun lepas, DiGi menempuh pelbagai cabaran. DiGi menghadapi persaingan pasaran begitu sengit dan terpaksa berdepan dengan perubahan berkaitan pengawalseliaan. Namun, dalam persekitaran mencabar ini, kami tetap mencatatkan prestasi yang amat memberangsangkan.



“Our customer base grew 47% to reach 3.24 million – representing total market share of 22% as at end December – and this contributed to a very impressive 30% increase in revenue from RM1.71 billion to RM2.23 billion.”

Our customer base grew 47% to reach 3.24 million – representing total market share of 22% as at end December – and this contributed to a very impressive 30% increase in revenue from RM1.71 billion to RM2.23 billion. At the same time, profit before tax more than doubled from RM202 million to RM447 million.

If there is one underlying reason for DiGi's impressive performance, it is this: strategic thinking. We understood the potential of the rural and urban youth market and attracted customers from these areas by offering highly competitive pricing. We also capitalised on the growing business market, particularly within the small and medium-sized industry (SMI). As a result of gauging, and catering to, the specific requirements of the SMI niche, this business segment contributed 47% of our total growth in subscribers in 2004.

While our customer base has increased substantially, our blended average revenue per user (ARPU) remained stable at around RM59 in 2004.

We have also been strategic in meeting customers' wants and needs. In 2004, DiGi launched a number of new products and services, all of which have one ultimate aim: to add convenience and flexibility to Malaysians' increasingly mobile lifestyles. DiGi



Bilangan pelanggan kami meningkat 47% untuk mencecah angka 3.24 juta – yang mewakili jumlah bahagian pasaran sebanyak 22% pada akhir Disember – dan ini menyumbang kepada peningkatan hasil 30% yang mengagumkan, daripada RM1.71 bilion kepada RM2.23 bilion. Pada masa yang sama, keuntungan sebelum cukai meningkat lebih dua kali ganda daripada RM202 juta kepada RM447 juta.

Faktor utama yang memacu prestasi cemerlang DiGi ialah pemikiran strategik. Kami memahami potensi pasaran belia luar bandar dan bandar dan menarik pelanggan dari kawasan-kawasan ini dengan menawarkan harga yang kompetitif. Kami juga mengambil kesempatan daripada pasaran perniagaan yang semakin berkembang pesat, khususnya industri saiz kecil dan sederhana (IKS). Hasil kejayaan kami menilai dan memenuhi keperluan khusus pasaran IKS, segmen perniagaan tersebut menyumbang 47% daripada pertumbuhan jumlah pelanggan pada 2004.

Chairman's Statement (continued) / *Penyata Pengerusi (sambung)*

products and services increase the number of daily functions that can be executed over the mobile, and are always designed to be easy to use.

The icing on the cake was, of course, the launch of EDGE. DiGi had in 2003 reported that we would introduce EDGE to the local market, and we kept our word. This, in itself, is something DiGi prides itself on – doing what we say we will do. While we aim to keep the market surprised with our innovations, we also intend to establish trust in us as a responsible organisation that does not make empty claims.



“While we aim to keep the market surprised with our innovations, we also intend to establish trust in us as a responsible organisation that does not make empty claims.”

Walaupun bilangan pelanggan kami telah meningkat secara mendadak, purata hasil setiap pengguna (ARPU) tergabung tetap stabil, iaitu di sekitar RM59 pada 2004.

Kami juga memainkan peranan strategik untuk memenuhi kehendak dan keperluan pelanggan. Pada 2004, DiGi melancarkan beberapa produk dan perkhidmatan baru, semuanya dengan matlamat mutlak: untuk meningkatkan fleksibiliti dan memudahkan lagi gaya hidup rakyat Malaysia yang semakin kerap bergerak. Produk dan perkhidmatan DiGi meningkatkan bilangan fungsi harian yang boleh digunakan menerusi telefon mudah alih dan sentiasa direka suai supaya mudah digunakan.

Sorotan utama tahun lepas ialah pelancaran EDGE. Pada 2003, DiGi melaporkan bahawa kami akan memperkenalkan EDGE kepada pasaran tempatan, dan kami telah memenuhi janji kami. Ini adalah sesuatu yang amat dibanggakan oleh DiGi – iaitu kesungguhan untuk mengotakan segala yang kami katakan. Sambil mempelopori pasaran dengan pelbagai inovasi, kami juga berhasrat membina kepercayaan umum terhadap kami sebagai sebuah organisasi bertanggungjawab yang tidak membuat janji kosong semata-mata.



DiGi has also been strategic in reducing costs to improve our management and operational efficiency. The company underwent massive internal restructuring to streamline functions and procedures. As a result, responsibilities are more clearly defined and there is greater individual accountability. While we believe strongly in team spirit, we also believe in encouraging and empowering each individual to contribute to the company's success.

Even our RM65 million investment in our new headquarters is strategic. Studies have proven that a bright, ergonomic office is conducive to productivity. We have seen this in Telenor, and I'm pleased that DiGi is moving in the same direction.

Indeed, having Telenor as a major shareholder in DiGi — with 61% equity — holds numerous benefits for DiGi. Telenor has mobile businesses in 12 countries outside Norway, including Pakistan, Bangladesh and Thailand. The company, consequently, has vast knowledge of developing and maturing mobile markets. This represents a rich intellectual base that can be, and is, tapped by DiGi. For that reason, we call DiGi a "Malaysian company with a Norwegian flavour".

DiGi juga telah mengambil langkah-langkah strategik untuk mengurangkan kos bagi mempertingkatkan tahap pengurusan dan kecekapan operasi kami. Syarikat telah melaksanakan proses penyusunan semula dalam secara besar-besaran untuk menyelaraskan fungsi dan prosedur. Hasilnya, tugas dan tanggungjawab ditakrifkan dengan lebih jelas dan kini terdapat kebertanggungjawaban individu yang lebih besar. Walaupun kami sangat yakin bahawa kejayaan boleh dicapai dengan semangat berpasukan, kami tetap menggalakkan dan memperkasakan setiap individu untuk menyumbang kepada kejayaan syarikat.

Malah keputusan kami untuk melabur RM65 juta dalam ibu pejabat kami adalah satu langkah strategik. Kajian-kajian telah membuktikan bahawa suasana pejabat yang ceria dan ergonomi akan menggalakkan produktiviti. Kami telah melihatnya sendiri di Telenor, dan saya gembira kerana DiGi sedang mengambil langkah yang sama.

Ternyata bahawa kehadiran Telenor sebagai pemegang saham utama DiGi, dengan kepentingan ekuiti 61%, membawa pelbagai manfaat kepada DiGi. Telenor mempunyai perniagaan mudah alih di 12 buah negara di luar Norway, termasuk Pakistan, Bangladesh dan Thailand. Syarikat ini mempunyai pengetahuan luas tentang pasaran komunikasi mudah alih yang sedang membangun dan matang. Pengetahuan intelektual yang luas ini boleh dan sedang dimanfaatkan oleh DiGi. Justeru, kami menggelar DiGi sebuah "Syarikat Malaysia dengan sentuhan Norwegian".

Chairman's Statement (continued) / *Penyata Pengerusi (sambung)*

What makes DiGi truly Malaysian is our involvement in the community. DiGi takes pride in being socially aware and has adopted culture and heritage as our focus in community projects. Our corporate social responsibility (CSR) programme exposes children and youth, in particular, to Malaysian culture and tradition. In so doing, we do not just increase awareness among the younger generation of their country's heritage, but also help to preserve this.

The Board is very pleased with DiGi's performance in 2004 which is the result of joint efforts by DiGi staff and management, directors, partners and associates, as well as dealers and distributors. I would like to thank these various groups for their unrelenting commitment to DiGi.

At the same time, I would like to thank the Ministry of Energy, Water and Communications; the Malaysian Communications and Multimedia Commission; and the media for their continued support.

Faktor yang menjadikan DiGi sebuah syarikat Malaysia sejati ialah penglibatan kami dalam pembangunan masyarakat. DiGi berbangga dengan keprihatinan sosialnya dan kami menjadikan budaya dan warisan sebagai tumpuan utama projek-projek kemasyarakatan kami. Program tanggungjawab sosial korporat (TSK) kami mendedahkan kanak-kanak dan belia secara khususnya kepada budaya dan tradisi Malaysia. Dengan berbuat demikian, kami bukan sahaja akan meningkatkan kesedaran tentang warisan negara di kalangan generasi muda, tetapi juga membantu memulihara warisan tersebut.

Lembaga Pengarah sangat gembira dengan prestasi DiGi pada 2004. Kami sedar bahawa kejayaan ini dicapai berkat usaha gigih dan kerjasama antara semua kakitangan dan pengurusan, pengarah, rakan niaga dan sekutu DiGi, di samping wakil penjual dan pengedar kami. Saya mengucapkan terima kasih kepada kumpulan-kumpulan ini kerana komitmen tidak berbelah bagi mereka kepada DiGi.

Pada masa yang sama, saya mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Tenaga, Air dan Komunikasi, Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia dan pihak media kerana sokongan berterusan mereka.



Finally, I'd like to express my gratitude to the more than three million DiGi customers who have given us their vote of support by buying into our brand, proving DiGi is "getting it right". While many things in DiGi will change as we evolve, there will always remain one fundamental constant: our commitment to our customers, and our desire to serve them better, all the time.

Arve Johansen

Chairman

March 25, 2005

Akhir sekali, saya merakamkan setinggi-tinggi penghargaan kepada lebih tiga juta pelanggan DiGi yang telah memberikan kami sokongan kukuh dengan memilih jenama kami, dan langganan mereka membuktikan bahawa DiGi 'melakukannya dengan betul'. Sambil kami berkembang maju, pelbagai faktor dalam DiGi akan berubah. Namun, satu perkara asas akan sentiasa dikekalkan: Komitmen kami kepada para pelanggan dan hasrat kami untuk menyediakan perkhidmatan yang lebih baik kepada mereka, pada setiap masa.

Arve Johansen

Pengerusi

Mac 25, 2005

“While many things in DiGi will change as we evolve, there will always remain one fundamental constant: our commitment to our customers.”





Sarawak is home to a number of indigenous communities, such as the Iban, Bidayuh, Kenyah, Kayan, Kedayan, Murut, Punan, Bisayah, Kelabit, Berawan, Penan and Melanau. These communities have their own cultural traditions which are in danger of being lost as a result of modernisation.





DiGi is launching *The Knowledge Keeper of Sarawak* project in the third quarter, 2005