

主席報告書

二零零五年標誌著本集團之一個重大里程碑，錄得溢利達47,000,000港元，而二零零四年則錄得虧損淨額132,000,000港元。值得注意的是，本集團不僅在綜合賬目內錄得溢利，而且本集團在美國、香港及新加坡之所有ZONE電訊業務於年內亦分別錄得創新高之溢利。

最近幾個月期間，本集團不但錄得盈利，而且在兩大策略範疇亦取得可觀進展：在北美洲和亞洲之主要市場擴展其覆蓋範圍，並將現有服務拓展至其他網際規約 (IP) 相關的電訊產品及服務。

本集團透過整體增長繼續拓展其於美國之市場佔有率，並積極物色各種收購機會。於二零零六年一月，本集團宣佈，其於美國之全資附屬公司 ZONE Telecom, Inc. 訂立一項買賣協議，以收購有關在美國提供長途電訊服務之若干資產。該項收購已於二零零六年三月三日獲本公司之股東通過，預期有助本集團進一步提高其於美國之市場地位及加強分銷網絡，包括吸納中部及西北部諸州及其他地區之若干當地獨立交換網絡商 (ILECs) 及電話公司成為長期客戶。除擴闊本集團之收益來源及擴大其於美國之覆蓋範圍外，此項收購預期可透過經濟效益及整合資源，改善整體之效益。本集團將繼續物色其他具協同效益及能提高其現有美國業務價值之併購目標。

本集團於美國之ZONE業務在推出其網際規約語音 (VoIP) 產品及服務方面穩步邁進。消費者市場方面，若以大規模之市場推廣活動招徠顧客，將會產生龐大之預付開支，因此，ZONE之策略是

透過銷售渠道夥伴之廣泛分銷網絡推廣VoIP產品，針對個別之專門市場，並使用電話推銷改變現有ZONE消費者產品用戶。ZONE亦繼續與更多主要學院及大學簽約，以向其提供網際規約通訊服務。

亞洲方面，本集團ZONE香港業務正進一步拓展與VoIP有關之領域。ZONE香港最近已就提供VoIP服務提交其服務營辦商 (SBO) 牌照之申請。此外，於二零零五年整個年度，ZONE香港透過使用其在深圳及北京設有研發設施之技術夥伴所開發之VoIP服務平台，提供產品及服務，以探索VoIP市場。於十二月，ZONE香港協議收購由該技術夥伴所開發之VoIP服務平台之全部知識產權。ZONE的持續參與及投資，再配合其技術夥伴之專業知識及經驗，將可鞏固該服務平台，並可作為本集團進軍中國之踏腳石。在中國該多個地方建立初步據點，將可作為ZONE之基地，以物色及參與有關商機及拓展其於中國其他地區之覆蓋範圍。

於二零零五年期間，由於經營效益持續改善及收入穩定增長，令ZONE新加坡再一年錄得盈利新高。ZONE新加坡亦透過如「GlobalDial」等服務，開始擴展其電訊服務至新加坡境外。與此同時，ZONE新加坡正密切注視區內最新之電訊監管發展，尤其在印度，當地監管機構近期就提供語音服務之發牌架構作出公佈。本集團將於適當時候利用ZONE新加坡鄰近印度之優勢，開拓此具有豐厚盈利潛力之市場。

展望未來，本集團預計其現有核心業務將持續增長，而其最近收購之項目及所推出之新產品及服務，亦預期會作出更多貢獻。本集團致力透過

整體增長及收購以增加收入，而來年首要之任務為確保毛利率及經營效益持續改善，以期於競爭激烈之通訊市場上保持盈利能力。本集團已在美國市場初步建立舉足輕重之地位，對可在當地進一步擴展業務深感樂觀，並期望進軍兩個最大之新興市場—中國及印度。

本人謹代表董事會，對在二零零五年十一月辭任獨立非執行董事之Matthew Rosenberg先生，就其對本集團之意見及良多貢獻致以深切謝忱，並歡迎Gerald Dobby先生於二零零五年十二月加入董事會出任獨立非執行董事。

本人亦對各客戶、股東、業務夥伴及專業顧問之支持，以及全體僱員盡心盡力為本集團所作之貢獻，致以衷心感謝。



主席
衛斯文

二零零六年三月二十四日