

## 主席報告書

二零零六年對本集團來說是令人振奮和成果豐碩的一年。集團的ZONE電訊業務再度錄得驕人的營業額增長佳績，而本集團之經營溢利增加23.1%至47,500,000港元，反映旗下三項ZONE業務之貢獻全線錄得增長。本集團於美國的收購項目已經與ZONE美國的現有業務成功整合，現已為本集團帶來投資回報。與此同時，亞洲的業務發展活動亦進行得如火如荼。二零零六年十二月，本集團成功推出其最新全球網際規約語音（VoIP）服務「ZoiPPE」，並於二零零七年三月成立一間外商獨資企業（WFOE）正式進軍中國市場。為實現長遠持續增長和提升股東價值，本集團已訂出合適策略，而年內的業務進展和達到的里程碑正是集團既定策略的主要環節。

美國方面，ZONE美國於二零零六年之營業額達599,000,000港元，較二零零五年之308,700,000港元增長近倍。本集團對收購WRLD Alliance資產感到喜悅，因為此項收購不單只為本集團之營業額作出重要貢獻，其更為ZONE美國現有團隊帶來熟練技能、專業知識及深厚人脈，從而推動ZONE在美國市場達致更高層次的增長，將ZONE之版圖拓展至中西及西北部。ZONE美國之業務程序與WRLD Alliance客戶管理順利完成整合後，ZONE美國團隊現時專注於向企業以及獨立交換網絡商（ILEC）市場提供電訊服務，從而擴大市場佔有率。除了預期提升邊際利潤與生產力可帶來節省成本之利以外，ZONE美國亦喜見其ILEC客戶積極與其合作，攜手向其龐大最終用戶群推出新產品和服務，包括VoIP服務及流動服務。

亞洲方面，ZONE新加坡之收益增長與經營溢利亦獲得進一步提升，有助抵銷ZONE香港業務之營業額因持續面對激烈競爭和減價戰而減退之影響。本集團預期，透過加強市場推廣活動以擴大市場佔有率、推出新服務及提升經營利潤，ZONE新加坡於來年之經營業績可繼續躍進。本集團亦預期，目前為開拓其他南亞及東南亞國家所採取的業務發展及組建策略聯盟大計定可達致理想成果。

本集團之ZONE香港業務繼續積極開拓中國市場以及在全球拓展VoIP業務。由二零零五年底起以及於二零零六年，ZONE香港繼續經營其香港業務之同時，亦將旗下的技術及業務團隊調派到中國，監督其VoIP技術平台之發展，並且與中國之合作伙伴分享專門技術、知識及經驗。上述安排有助本集團更透切的掌握現時之監管環境、商機及挑戰，亦有助本集團制訂中國業務之發展及營運策略。二零零七年三月，本集團根據中國法律成立一間WFOE，名為深圳盈港科技有限公司，標誌本集團正式登陸中國市場。成立此WFOE為一項重要里程碑，為本集團展開於中國直接投資及經營的下一階段鋪路。

ZONE香港繼續在目標市場分部拓展其VoIP服務。自獲發服務營辦商（服務營辦商）牌照以及與香港公共交換電話網絡（PSTN）成功互連後，ZONE香港現時可以本地電話號碼向香港境內外的客戶提供VoIP服務。

本集團預期於不久將來，大部份的電腦及流動裝置亦會配備高速寬頻連接功能，而全

球各地亦會有越來越多的私人及公共場所獲WiFi甚至乎WiMAX的覆蓋。電腦設備將不再只是用於工作，其應用範圍更會延伸至娛樂及日常通訊。本集團緊握此信念，於過去數年一直積極開發、評估並試行多種以IP為基礎並應用於互聯網及流動傳送平台的技術，以提供全球通訊服務；憑藉經驗的積累，集團於二零零六年十二月推出本身的ZoiPPE服務。ZoiPPE的理念是「成為首選的通訊媒介，讓每一個人無論在何時何地也可保持聯繫。ZoiPPE矢志提供可供各種電腦及流動設備使用的最方便及最具成本效益的創新互動服務，讓商界和社會各界的關係更密切」。為達成此目標，本集團定必調配資源來開發及建立可調節而實力雄厚的先進綜合技術平台，以為可多達數以百萬計的用戶提供創新服務。

自面世以來，ZoiPPE已展開一連串的市場推廣活動以宣傳其服務，並得到網上及傳統媒體的廣泛關注和報章報導。來年之首要任務是通過滲透式的宣傳攻勢以及聯合品牌／特定標籤之策略聯盟及伙伴關係，以符合成本效益之方式擴大ZoiPPE之用戶群。雖然Skype仍然是全球電腦對電腦語音通話市場之重要一員，但本集團相信，業內其他公司(包括ZoiPPE)仍可把握眾多機會，在龐大的付費服務市場佔一席位。譬如說，Skype最近對所有電腦對電話通話徵收接駁費正是ZoiPPE突顯其更具競爭力之價格優勢的良機。

二零零七年二月，本公司落實股份以先舊後新方式配售股份事項，籌得資金約

46,800,000港元。與此同時，一名機構投資者購入ZONE Resources Limited(本集團旗下提供ZoiPPE服務之附屬公司)之5%股權，而本集團亦藉此籌得2,500,000美元資金。本集團相信，此兩宗交易可突顯投資界對本集團之業務模式及長遠策略極具信心，因為股份配售價較本公司股份於交易前之收市價存在溢價，而按ZONE Resources Limited之5%股權投資的作價計算，確認ZoiPPE業務之估值達50,000,000美元。

展望二零零七年，本集團預期將繼續實踐提升市場佔有率及推動現有ZONE業務於其營運的國家及地區市場更上一層樓之策略，集團亦會把握機會，透過成立新業務或進行收購，將ZONE業務模式拓展至更寬更廣的全球市場。本集團亦會增加於合適技術及市場推廣活動之投資，務求擴大ZoiPPE服務之用戶群。

本人對所有客戶、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

二零零七年三月二十三日