

業務回顧

於回顧年度，本集團之營業額錄得大幅增長，經營業績繼續錄得盈利。收購有關在美國提供長途電訊服務之資產項目（「WRLD Alliance交易」）已於二零零六年三月獲本公司股東批准，並已經成功完成及與現有ZONE美國業務順利整合。所收購之資產協助ZONE美國對本集團之營業額與EBITDA的增長作出重要貢獻，確證該等資產之價值。

本集團之營業額為702,800,000港元，較去年之422,600,000港元上升66.3%。ZONE業務在美國的收益增長是營業額上升之主因。本集團於本年度之經營溢利及除稅前溢利分別較去年上升23.1%及15.8%。本集團錄得純利40,600,000港元，去年則為47,100,000港元；惟倘將遞延稅項之影響撇除，二零零六年之純利將較二零零五年增加5.5%。EBITDA為57,200,000港元，較去年之45,200,000港元上升26.5%。

本集團之資產負債狀況維持穩健，總資產淨值達132,100,000港元，較去年上升45.1%，當中於二零零六年之銀行結餘及現金逾1億港元。

ZONE於美國之業務（「ZONE美國」）再度錄得強勁增長，營業額達599,000,000港元，較去年之308,700,000港元錄得近一倍之增長。ZONE美國的營辦商業務服務美國逾三分一獨立交換網絡商（「ILECs」）（包括根據WRLD

Alliance交易而取得之客戶），此業務範疇持續增長是營業額上升之主要原因。本年度之經營溢利合共為29,900,000港元，較去年之21,700,000港元增加37.8%。除取得收益增長之佳績外，ZONE美國亦積極實行多項策略，務求提升營運效率與毛利率。有關策略包括推動ZONE美國目前位於東北部的營運基地與主要設於猶他州的WRLD Alliance設施整合，而營辦商伙伴給予更具競爭力之價格亦使ZONE美國享有更大的規模經濟效益。展望來年，ZONE美國將致力提升核心業務之市場份額及繼續提升利潤與生產力，並同時把握機會推出嶄新及互補之產品和服務。

ZONE香港及ZONE新加坡（統稱為「ZONE亞洲」）於二零零六年之營業額達97,500,000港元，二零零五年則為105,400,000港元。ZONE亞洲於回顧年度之經營溢利為27,900,000港元，較去年之20,800,000港元增長34.1%。雖然營業額微跌，惟通過進一步提升其毛利率及繼續致力提高營運生產力，ZONE亞洲仍成功取得更高之經營溢利。

隨著ZONE香港於二零零六年三月獲香港電訊管理局（「電訊管理局」）頒發服務營辦商（「服務營辦商」）牌照，再於其後解決與固定電訊網絡服務（「固網服務」）供應商之互連問題後完成互連安排，ZONE香港現已成為首家獲發牌機構根據服務營辦商牌照之條款使用電訊管理局所分配之香港本地電話號碼來提

供網際規約語音（「VoIP」）服務。此服務不單只供香港客戶使用，其對象更包括身處全球任何角落而可利用寬頻連線接達ZONE網絡之人士，因此，ZONE香港可藉此接觸新湧現的潛在海外客戶群。

此外，ZONE香港繼續扮演進軍中國市場之主要資源基地。由二零零五年底起以及於二零零六年，ZONE香港調派旗下的技術及業務團隊，為合作伙伴於中國之業務提供專業管理知識及支援。

ZONE新加坡繼續在增長大道上邁進，並於二零零六年取得耀眼成績。ZONE新加坡針對客戶展開極具創意之宣傳攻勢，因此，其新客戶吸納率上升，用戶群更趨穩定而每戶每月平均收入（「ARPU」）增加，推動收益進一步上升。有效之成本管理以及與營辦商磋商得來之成果使ZONE新加坡之利潤改善並錄得創新高之經營業績。ZONE新加坡將鞏固其於核心服務之地位，並同時與ZONE香港聯手利用全新以IP為基礎的技術，為辦事處遍設全球之客戶提供更佳服務。展望二零零七年，ZONE新加坡計劃組建聯盟以在區內大展拳腳；其亦會同時利用有別於對手之創新產品包裝及增值服務來拓展新加坡業務。

二零零六年十二月，於香港舉行的國際電信聯盟2006年世界電信展中，ZONE亞洲正式推出其最新全球VoIP電話服務「ZoiPPE」（www.zoippe.com）。自成功推出以來，ZoiPPE

已展開多項合作及營銷活動，以期提升品牌知名度及擴大客戶群。譬如說，ZONE亞洲與AsiaXPAT攜手向移居亞洲的外籍人仕社群宣傳以「AsiaXPAT & ZoiPPE」為共同品牌的服務。此外，其最近於農曆新年期間推出「免費撥打中國電話」推廣優惠，成功吸引全球各地大量華人用戶使用其服務。

二零零七年二月，本集團成功完成配售本公司52,000,000股股份之事項，所得款項淨額約為44,800,000港元。與此同時，本集團亦獲一名機構投資者注入2,500,000美元（約為19,500,000港元）額外資金以發展ZoiPPE業務。

展望二零零七年，本集團相信業務前景秀麗，並殷切期待進一步擴大美國、香港及新加坡之ZONE業務及進軍其他市場。ZONE將繼續以自然增長的方式提升其於上述三地之市場佔有率，並同時發掘如WRLD Alliance交易等合適收購目標，以期與現有業務整合後為本集團創造協同效益。本集團亦會採取不同之業務發展策略以將ZONE的業務模式拓展至其他國家。

本集團於二月進行之交易為其業務發展與增長帶來額外資金。二零零七年之首要任務是在更寬更廣的市場（包括中國與印度）佔一席位及尋找可靠的地方合作伙伴，而ZoiPPE將於年內加緊提升技術之實力與擴展能力，改善用戶經驗及引入嶄新多媒體特色與功能，與此同時加強其全球宣傳活動。