

第一線集團於2012年上半年營收強勁增長逾50%

(台北－2012年9月26日) 大中華區領先的ICT服務供應商第一線集團宣佈，其2012年上半年業績表現強勁，整體營收同比增長50%，主要是由於MPLS VPN及外包呼叫中心業務增長強勁所致；MPLS VPN同比增長逾40%，外包呼叫中心則維持80%的顯著增長幅度。

第一線集團創辦人及行政總裁文立先生表示：「面對艱難的營運環境及全球經濟的巨大挑戰，我們成功透過在大中華市場正確的定位與銷售策略的競爭優勢，強化集團價值。我們已作好充份準備迎接經濟環境中的挑戰及各行業的趨勢轉變，以掌握中國大陸服務業不可小覷的增長潛力。為保持我們於業界的領先地位，集團持續致力在大中華區引入頂尖技術及卓越服務；近來，我們推出了雲端數據中心(ONE Cloud Director)，務求為企業及經銷商帶來全新的雲端託管服務，讓他們根據不同需求，建立自己的雲端數據中心。」

第一線集團的成功有賴客戶的廣泛認同。今年，集團的服務獲得國際知名品牌以及大中華區內多家企業青睞，包括Salvatore Ferragamo、Hugo Boss、法雷奧、戴德梁行、土耳其航空、香格里拉酒店、Keller & Heckman、Mainfreight等，為他們提供MPLS VPN服務，使MPLS VPN業務營收創造出超過40%的增長。

外包呼叫中心為第一線集團營收成長幅度最強勁的服務項目，且上半年仍維持超過80%的增長。目前，集團的5個呼叫中心設有1,600個座席，客戶群涵蓋銀行、保險、連鎖餐廳、市場調研、教育及其他行業。

第一線集團視2012年及2013年為進一步拓展的良機。文立先生總結：「我們下一步計劃於未來12個月，在廣州、上海及北京擴展一倍的辦公室面積，以滿足中國大陸不斷增長的業務需求。此外，今年上半年起我們加強投資與建置基建的力度，積極廣設網路據點，目標於未來18至36個月新增14個網路據點，屆時，我們於亞洲的網路據點總數將增至51個。全面啓動的擴展計劃均以第一線集團未來的增長藍圖而鋪路，特別是我們的MPLS VPN及呼叫中心兩大服務項目，同時讓客戶經由我們最佳的解決方案，更迅速、更可靠地拓展其網路連接能力，且更具成本效益。」