

致力擦亮業績之資訊科技（「資訊科技」）方案供應商

二零零三年標誌著高陽集團有限公司（「本集團」）成功轉型為資訊科技方案供應商。由於專注發展高利潤率之諮詢及資訊科技服務，本集團成功於二零零三年減少虧損92%至3,450,000港元。

諮詢及資訊科技服務之營業額增加約40,690,000港元，有助抵銷已終止經營之建築業務及系統集成及相關硬件銷售下降所損失之營業額，使本集團二零零三年營業額僅微跌3%。諮詢及資訊科技服務之營業額急升，顯示集團自二零零二年以來專注發展更高附加價值之諮詢及資訊科技服務路線正確。

本集團於上半年面對困難市場環境。競爭激烈使若干資訊科技界別利潤率大跌，爆發嚴重急性呼吸道綜合症（「沙士」）更使合約執行及其收入確認被迫押後。隨著沙士疫症逐漸受控，本集團得以於年度下半年完成手上大部分合約及銷售。因此，本集團於二零零三年下半年錄得純利約5,110,000港元，而上半年則為虧損8,560,000港元。

鑒於市場競爭加劇及業內新挑戰不斷湧現，本集團重整其銷售組合及實行嚴控成本。毛利率因此由19%改善至28%。緊縮經費及精簡業務措施亦使成本節省約22,020,000港元。

核心業務大幅增長

本集團各核心業務類別年內均表現不俗，其中尤以金融解決方案及服務與及電子支付產品及服務類別之經營業績大有起色，做到於二零零三年轉虧為盈。本集團相信，此兩個類別具龐大增長潛力，而集團定不放過當中每個機會。

本集團擁有由本地及國際專家組成之經驗豐富之諮詢隊伍，向中國及香港多家知名銀行提供綜合資訊科技方案與服務，計有中國工商銀行（亞洲）有限公司（「工銀亞洲」）及中國交通銀行等。為爭奪傳統銀行業市場之佔有率，銀行及其他金融機構將爭相為客戶獻上各種不同服務，包括信用卡、投資、資產管理及其他週邊產品。凡此種種，均離不開構建及提昇資訊科技基礎設施。過去幾年可謂金融業務類別之投資期，而今則為集團展翅高飛，好好把握此門高利潤高增長業務所帶來之各種商機之收成期。

於回顧期間，諮詢隊伍又與跨國業內公司協作，本集團為中國建設銀行、中國交通銀行及廣東證券有限公司提供信用卡及資產管理諮詢服務，兼及系統升級服務。整體來說，本集團應用軟件與服務在回顧年度之收入較去年增長52%，代表此業務類別急速增長。

本集團之電子支付（「EFT POS」）解決方案產品於國內市場錄得快速增長。其於中國之終端機銷售增長近200%，而在中國市場終端機裝置量於二零零三年增長約100%，需求增長日增。本集團過去幾年於EFT POS方案之產品開發、設計及認證方面之投資終獲回報，成果豐碩，使集團晉身成為中國領先EFT POS終端機供應商之一，在新裝置市場佔有率約達25%。

IVR系統業務－夥拍國內首屈一指的移動電訊營辦商

在回顧年度完結前，本集團與國內首屈一指的移動電訊營辦商中國移動訂約，為中國移動營運語音互動（「IVR」）系統服務。合約屬獨家合約，（除少數例外情況下），本集團有權將全國服務供應商（「SP」）之IVR服務接駁到中國移動遍佈全國之電訊系統。本集團相信，其電訊資訊科技業務因此項發展而大大受惠，因為根據行業普遍預計，未來數年中國IVR服務面對以十億元人民幣計之市場。

電信業務雖因集團投資於開發IVR系統而錄得虧損，惟集團相信此項投資已為未來增長奠定穩固根基。由於本集團現為中國移動之獨家IVR營運商。本集團具有之統一及高容量之平台足以應付中國移動未來於IVR業務之增長所需，預計可以推動日後之收入與盈利迅速增長。

主動應變，領導同儕

回顧年度為本集團首度以純資訊科技諮詢服務及產品供應商之身份匯報表現。集團之核心業務－資訊科技諮詢服務及電子支付硬件產品取得重大進展，分別佔整體銷售營業額33%（二零零二年：為22%）及20%（二零零二年：12%）。此發展亦標誌著本集團明顯領先於以傳統系統整合商為主之本土競爭對手。

展望未來，資訊科技及其相關行業將仍是競爭激烈。然而，本集團立志早著先機，並已轉為專注發展高利潤率之諮詢及資訊科技服務。憑著二零零三年下半年之可人業績，集團有信心轉虧為盈指日可待。本集團已為其核心業務之發展打下堅實基礎，相信有關業務將能續創佳績。

本人謹藉此感謝董事會之支持，並對員工及管理層同寅忠心不二，不斷作出貢獻以推動業務發展深表謝意。

主席
張玉峰

香港，二零零四年四月二十六日