



1. 本集團董事長王飛雪女士在投資者的午餐推介會上，闡述本集團的投資亮點。
2. 本集團在2004年11月18日在香港聯合交易所主板上市。
3. 中關村管委會和昌平區政府舉辦慶功晚會，嘉許本集團在港成功上市。
4. 本集團獲頒德勤二零零四年亞太地區高科技高成長500強，由董事長王飛雪女士和本公司首席財務官李詠思小姐代表接受領獎。
5. 《資本雜誌》報導有關本公司主板掛牌事宜。
6. 本集團董事長王飛雪女士接受《資本才俊》雜誌的專訪。



主板上市

本集團於二零零四年十一月十八日成功在聯交所主板上市（「上市」）（股份代號：2371），扣除有關開支後集資款項淨額約為40,500,000港元，該款項將如於二零零四年十一月八日刊發的招股章程（「招股章程」）所載，將用於其所載用途。而該沒有被動用之款項，則現存於香港及中國之銀行暫作短期存款。

財務回顧

截至二零零四年十二月三十一日止年度，本集團錄得營業額約人民幣108,226,000元（二零零三年：約人民幣92,197,000元），較二零零三年上升約17.4%。當中來自銷售自主開發軟件的營業額約為人民幣38,635,000元（二零零三年：約人民幣32,477,000元），較二零零三年上升約19.0%，而銷售自主開發軟件的毛利率更從去年的74.4%大幅增加至79.3%。來自銷售與系統集成有關的第三方軟件及硬件的營業額已由上個年度約人民幣48,019,000元上升至本年度約人民幣55,543,000元。於年內，來自系統集成及其他服務的營業額由約人民幣11,701,000元上升至約人民幣14,048,000元。

雖然本集團在二零零四年的營業額較去年有約17.4%的增長，但管理層在控制本集團的銷售成本及管理開支方面依然保持非常謹慎的作風，因此，本集團的銷售及管理開支可以維持在約人民幣17,052,000元，相對於二零零三年的人民幣約13,819,000元。

由於本集團在二零零四年的總收入的增加及其經營與行政開支的相對穩定，本集團股東應佔溢利增加至人民幣約28,524,000元（二零零三年：人民幣約25,347,000元），較去年上升約12.5%。每股基本盈利為人民幣9.14分（二零零三年：人民幣8.45分），較去年增長約8.2%。於二零零四年十二月三十一日，本集團的手頭現金約達人民幣90,953,000元。

董事會建議派發截至二零零四年十二月三十一日止年度之末期股息1.7港仙。

業務回顧

本集團是為電信服務提供商提供OSS自主開發軟件產品以至一站式的整合服務。業務包括銷售自主開發軟件、提供以自有軟件為主的系統集成，以至提供維護、培訓及其它售後服務。本集團OSS產品及解決方案目前的最終用戶包括中國移動集團等四大中國基礎電信服務提供商。本集團亦已開始將其業務拓展到企業及專網運營商。

於回顧年內，本集團順利完成了年度經營目標，錄得約人民幣108,226,000元的營業額，純利約人民幣28,524,000元。在中國移動市場的業務開拓和與策略合作夥伴的合作業務中，都取得了顯著的成績；在傳輸綜合網管市場上，成功地被某電信服務提供商選為三個入圍廠商之一。目前，本集團在中國移動集團網管細分市場的份額已躍居OSS產品及解決方案提供商前三位，共有四十餘個項目正在進行中，其中，接近一半的專案已實現初驗；並有約十個省的二期項目經已啟動。

在自主開發軟件銷售方面，於回顧年內本集團完成了具有自主知識產權的網管平台中間件產品（該產品已順利通過了發明專利初審）在中國移動集團的統簽，為自主軟件的銷售打開了新的局面；並實現了對核心自主開發軟件E2E VIEW系列產品的全面升級，在二零零四年底實現了大型研發項目E2E VIEW 2.0開發的內部正式驗收。同時，本集團在與策略合作夥伴的合作業務中，也應市場需求的變化，及時開發了多個自主知識產權的應用產品。隨著對自主軟件開發以及銷售和市場開發的投入比例的逐年加大，本集團的可持續盈利能力將會得到進一步加強。

在系統集成和其他服務方面，隨著本集團在中國移動集團等運營商客戶的市場份額的擴大，系統集成服務合同額穩步增長，其中本集團也戰略性地增加了服務的投入，在網絡優化工程服務方面取得了歷史性的突破，並不斷致力於服務的提升和專業化工程服務隊伍的建設。本年度銷售第三方軟件及硬件的增加與本集團銷售總額的擴大一致。

在管理方面，成功通過了第三級CMMI的正式評估，這意味著本集團的軟件發展和集成管理水平邁上了一個新的臺階。本集團已經在二零零四年全面完善了面向全網絡類型、全網管功能和新一代網絡的產品框架設計。



客戶

本集團的客戶包括中國移動集團等四大基礎電信服務提供商，遍及中國31個省份和城市，以及專網運營商。本集團一直與客戶維持良好的關係，並與主要策略夥伴等多家國際電信設備提供商，及國內及國際知名的系統集成商和軟件供貨商合作。本集團已開始向專網運營商(如保險業)提供解決方案，並取得滿意的成果。

於回顧年內，本集團與策略夥伴的合作市場開發，取得了新的突破，在面向3G的產品中，雙方達成了合作共識。在該等產品的研發方面，本集團完成了3G多個產品第一個版本的開發。在傳輸綜合網管市場上，成功實施了中國聯通集團某省項目綜合傳輸網管的一期工程，實現了本集團在傳輸網管產品上零的突破。

產品開發

本集團的OSS產品及解決方案種類，由以下五個系列組成，分別是網元管理系列、端到端服務保證(E2E VIEW)系列、端到端服務提供(E2E EASY)系列、端到端增值解決方案(E2E VAS)層及3G產品系列。本集團自成立以來共發展出約30項不同類型產品，覆蓋了電信營運圖模型(「TOM模型」)中15個功能次模塊的其中10個。事實上，本集團近期已全面採用電信管理論壇最新的e-TOM模型規劃產品。本集團通過培訓現有研發人員和提升他們工作效率來加強科研部門的實力。本集團的科研人員由二零零三年的149人增加到二零零四年的202人。

銷售策略

本集團已策略性地選擇其經營地點，為貼近現有客戶及潛在客戶，讓本集團可更瞭解客戶的需要、及時提供服務、從而提高客戶的滿意程度。到目前為止，本集團已分別在中國廣州和上海設立辦事機構，藉以與中國華南及華東地區的基礎電信服務提供商保持緊密關係。

本集團在中國北京、上海及廣州設有市場推廣部門，主要負責整體市場推廣策略、促銷、競爭對手分析、拓展新客戶、新業務開發、為銷售小組提供技術支持及提供客戶服務。此外，本集團在中國北京設有一個銷售部門，主要負責與客戶進行銷售、磋商、協調及落實、提供工程服務及進行促銷活動。現時本集團的銷售及市場推廣小組合共有40人左右。

前景

中國加入世貿後，中國的電信領域進一步開放，為國內及海外加入者提供了更多的商機。二零零五年一月，中國信息產業部在全國信息產業工作會議上首次表示，本年將適時提出中國發展第三代移動通信(3G)的決策建議。

根據賽迪顧問股份有限公司(「CCID」)專題研究報告，預測中國電信業3G OSS軟件市場在3G推出後的首年度至第六年以年複合增長率約33.5%迅速發展；本集團從二零零二年第四季開始就一直致力於面向3G OSS等相關產品的研發和培訓優質人才，故3G的發展和由此帶來的行業的變化只會為本集團帶來積極的影響：首先，將為本集團在自身業務的開拓和與合作夥伴的合作領域中帶來更多新的機會，將有助於本集團找到新的業務增長點；其次，3G的發展也將為本集團一直以來投入的研發工作和已經初步開發完成的新的綜合網管產品帶來機會。

但是，同時我們也清醒地認識到，通信技術的全面更新和3G技術的大範圍應用，也必將影響整個行業的利益分配，也必將為眾多具有一定技術特點新一代OSS領域有一定技術和先發優勢的公司帶來新的機會。因此，本集團面臨的競爭也將更加激烈。3G業務的發展將使本集團的銷售收入結構產生一定變化，並可能帶來較大的收入增長。

隨著中國經濟的騰飛，信息化的不斷深化，擁有大型網絡系統的行業、企業的專網管理需求也增長強勁。本集團已在提供專網運營商使用的OSS軟件方面，奠定了基礎，本集團正就該領域，進行應用本集團OSS軟件的市場開拓工作。日後，本集團將在二零零四年的基礎上，取得進一步的成果。

本集團已經通過堅持產品化運作、持續技術創新的戰略方針，繼續對E2E VIEW和E2E EASY系列產品新版本的研發投入，並全面啟動E2E VAS系列產品的研發工作，在二零零四年全面完善了面向全網絡類型、全網管功能和新一代網絡的OSS產品框架設計，在二零零五年將基於該框架實現本集團綜合網管產品的開發。力爭在新一輪的技術競爭中保持相對技術領先的戰略地位；同時，本集團將結合網管平台中間件產品的進一步推廣和移動資源網管二期市場的項目實施，完成與更多策略夥伴共同開發市場，來實現核心業務開通平台等產品的升級完善。



本集團正在謀求與現有的長期策略性合作夥伴的進一步合作，共同開發新的產品和市場；同時，本集團也將與新的國外著名的電信廠商尋求在產品和技術上進行合作的機會，也已經有項目進入了實質性運作階段；在電信集成服務商方面，本集團將根據其產品的特點和優勢，與相關集成服務商進行策略性合作，共同開發市場，力爭實現雙贏局面。

二零零五年根據本集團發展戰略，在繼續加強產品開發和提升服務質量的同時，重點拓展和拓寬市場銷售的渠道。在市場目標方面，本集團將繼續開發原有的市場，並尋求向其它重點行業和大型企業網絡管理應用市場拓展的機會；在產品目標方面，重點抓好網元管理產品、數據產品、資源管理中間件產品、綜合網管產品和3G產品等幾大產品線的產品完善工作，並進一步擴大自主軟件產品的銷售，加強核心產品的競爭力；在管理目標方面，要重點抓好「研發專業化」、「產品系列化」、「工程標準化」和「管理精細化」四大目標，深入實施本集團於二零零四年通過的第三級CMMI評估的成果。

本集團本著「降低成本、提高效率」的原則，二零零五年將保持人均生產率的平穩增長。本集團將加大對應屆本科畢業生和研究生的引進力度，同時通過加強長期激勵、完善骨幹員工職業發展規劃等手段穩定核心隊伍，並及時調整、淘汰不能滿足本集團發展需要的不合格員工，逐步調整和優化人員結構，提高員工隊伍的平均素質，從而大大提高本集團未來的運營效率。

本集團在香港聯合交易所主板上市，增強了本集團的財務情況、提高本集團的知名度，使本集團在開發和擴充產品和服務方面，有更大的發揮。展望未來，本集團將繼續朝著成為國際知名及國內一流的OSS產品和解決方案提供商的目標邁進，並本著提供行業領先的產品和解決方案，為客戶創造最大的商業價值，並為股東帶來最佳的權益。

流動資金及財務資源

本集團一般由內部產生的現金流量以及由配售及首次公開招股（統稱為「股份發售」）所得款項的結餘為其運營提供資金。

截至二零零四年十二月三十一日止，經計及來自股份發售的所得款項淨額約港幣40,500,000元及向本集團附屬公司當時的股東支付二零零三年度股息後，本集團的現金及現金等值物約為人民幣90,953,000元，而於二零零三年十二月三十一日的現金及現金等值物則約為人民幣42,258,000元。

截至二零零四年十二月三十一日止，本集團的流動資產淨值約為人民幣110,049,000元，而截至上個財政年度年底則有約人民幣39,399,000元。其流動比率已由去年約1.5大幅增強至本年度的約4.8，主要原因是收到上市後的資金所致。

本集團於二零零四年十二月三十一日的貿易應收賬周轉期為127日，與於二零零三年十二月三十一日的133日比較有改善。

截至二零零四年十二月三十一日止，本集團的股東資金增加約人民幣71,513,000元至約人民幣123,522,000元，而截至上個財務年度末則為約人民幣52,009,000元。

資產負債比率

截至二零零四年十二月三十一日止，本集團並無任何長期債務，而股東資金約為人民幣123,522,000元。故此，截至二零零四年十二月三十一日止，本集團處於淨現金的狀況，資產負債比率(負債淨額對股東資金)為零。

資本架構

本公司股份已於二零零四年十一月十八日在聯交所主板上市。自本公司上市以來，本公司的資本架構概無任何變動。本公司的股本僅由普通股組成。本公司及本集團並無借貸或長期債務。

重大收購及出售／未來重大投資計劃

除本集團為籌備上市，整頓其架構而進行重組外(詳情載於招股章程)，於年內概無進行任何重大收購及出售。除招股章程中所載者外，目前本公司及本集團並無進行任何重大投資或資本資產重大收購的計劃。

重要投資

截至二零零四年十二月三十一日止，本集團並無任何重要投資。

來自股份發售的所得款項用途

經扣除有關開支後，來自上市的所得款項約為40,500,000港元。該等所得款項的用途是如於招股章程所述。仍未動用的任何所得款項均存放於香港及中國的銀行作為短期存款。



外匯風險

本集團所賺取的收益及發生的成本主要均以人民幣及港元計值。由於港元及人民幣之間的匯率並無重大波動，故匯率波動的風險微不足道。

本集團的資產抵押

截至二零零四年十二月三十一日止，本集團並無抵押其任何資產。

或然負債

截至二零零四年十二月三十一日止，本集團並無任何重大或然負債。

僱員資料

截至二零零四年十二月三十一日止，本集團有269名僱員(二零零三年：210名)在中國工作。員工成本總額(包括董事酬金)約為人民幣19,134,000元(二零零三年：約人民幣14,438,000元)。本集團給予僱員的薪酬是按其表現、經驗及現行行業慣例釐定。我們堅信，我們的僱員將繼續為本集團的成功提供一個穩固的基礎，並將為我們的客戶維持高標準的服務。