



市場領導者

矢志於二零一零年成為亞太地區中小企業
ERP市場領導者

本人謹代表董事會向各位股東匯報金蝶國際軟件集團有限公司截至二零零五年十二月三十一日止年度之財務及營運表現。

二零零五年七月，本集團告別香港創業板，成功轉往香港主板上市，進入一個嶄新的發展階段。本集團自二零零一年二月在創業板上市，成功踏足國際資本市場以來，在過去五年中獲得可觀的增長：二零零一至二零零五年度（五年）每年營業額及本公司權益持有人應佔盈利複合年增長率均達26%，在一個更高的資本市場舞臺上，我們充滿信心，集團形象將進一步提升，集團的股份將對香港及外國的投資者更具吸引力，股份買賣將更為流通。這對本集團日後業務的發展相當有利，有助於提高集團財務的靈活性。

截至二零零五年十二月三十一日，本集團營業額較二零零四年增長19%，本集團股東應佔溢利較二零零四年上升40%。此成績實得益於：

一、 報告期內，中國企業資源計劃(ERP)市場需求繼續表現增長。一方面，中小企業應用軟件市場依然旺盛，越來越多的中小企業意識到通過信息化加強內部管理的重要性與必要性，願意對信息化

建設投入更多資源；另一方面，部分已經初具規模並且管理達到一定水準的企業對企業管理軟件的要求日益提高，要求管理軟件本身能夠更好地適應其管理的變化。

二、 報告期內，本集團繼續貫徹「產品領先、伙伴至上」的戰略，致力於鞏固和提升在中低端ERP市場的競爭優勢，並積累能力，穩步進入高端市場，同時通過「主動服務、快速反應」的戰略提升客戶滿意度。

報告期內，本集團繼續加強ERP及中間件產品的研發投資。本集團發佈金蝶KIS專業版和金蝶K/3 V10.2兩個升級版本，繼續鞏固中低端ERP市場；本集團推出基礎軟件平臺—金蝶BOS和高端ERP產品—金蝶EASV5.0版本，以「中間件+ERP」的管理軟件套件形式，滿足集團用戶集成管理、隨需應變的管理需求；本集團中間件Apsic應用服務器產品升級至4.1，是國內第一個，全球第十一個通過國際標準J2EE1.4認證的中間件產品，目前已在多個重大項目中得到應用。

報告期內，本集團保持直銷業務穩定增長，同時大力加強分銷渠道建設，新增分銷伙伴200餘家，進一步鞏固營銷服務網路佈局，為本集團ERP產品的市場拓展打下了堅實基礎。另外，本集團繼續強化對客戶的主動服務，通過完善老客戶管理策略，提升客戶滿意度和忠誠度。

根據IDC《2005上半年亞太區軟件跟蹤重點》，本集團中小企業市場佔有率第一，根據IDC《中國ERM產品2004年市場分析報告》，金蝶是中國管理軟件(ERM)產品首選品牌，這體現了市場及客戶對本集團產品的信心和認同。

- 三、 報告期內，本集團成本及費用控制得宜，儘管有期權費用以及轉主板上市費用兩項新增特殊支出，但研發費用及廣告費用增長放緩，因此費用總體增長幅度低於營業額增長幅度，呈現了規模效應，單位成本創造的價值增加。

未來五年，中國經濟將保持快速增長，企業信息化也將保持高速增長。

- 一、 中國政府在「十一五」規劃中將軟件產業定位為核心產業。可以預見，未來五年，企業信息化也將繼續保持高速增長。
- 二、 中小企業對信息化的認識日漸深入，充分認識到信息化對管理效率和企業競爭力的提升。中小企業未來將加大信息化的投入，中小企業應用軟件市場潛力巨大。
- 三、 管理軟件一旦被客戶接受，當客戶進行後續升級及增加授權許可時，將為管理軟件廠商創造持續的收入和價值。穩固的客戶基礎和較高的客戶滿意度，將有助於管理軟件廠商確保未來的穩定收入。

本集團作為中國軟件產業的領導廠商，未來五年將繼續堅持「產品領先、伙伴至上、主動服務、快速反應」的發展戰略，配合創新開拓的「藍海戰略」，實施「個性化ERP計劃」，繼續保持規模效應的優勢，期望盈利增長高於營業額增長，並繼續在ERP、移動商務、應用服務提供商(ASP)等業務類型的公司中尋找合適的投資與併購機會，整合行業人才，以鞏固本集團領先的市場地位。本集團將努力不懈，矢志於二零一零年成為亞太地區中小企業ERP市場領導者。

二零零六年，是本集團未來五年戰略的開局之年。本集團將貫徹精兵強將的思路，建立專業創新的團隊，進一步加大研發投資，開啟「個性化ERP計劃」，進一步優化分支機構的業績管理，提升直銷利潤率，同時借助BOS平臺大力發展增值伙伴，提高市場佔有率，加強老客戶關懷與服務營銷，繼續鞏固在中小企業ERP市場、大型企業集團財務管理與人力資源管理軟件市場、中國中間件軟件市場的領導地位。

最後，本人謹藉此機會，向一直以來支持金蝶國際的投資者表示感謝，並向本集團所有客戶及商業伙伴長期以來的支持深表謝意。

董事會主席

徐少春

中國深圳，二零零六年三月二十八日