

展望

本集團的目標是透過實行下述發展策略，成為以日本公司客戶為主的中國最大規模外包軟件開發商之一。董事對中國外包軟件開發業務的前景繼續充滿信心。

董事相信，日本外包軟件開發業務大幅增長，為本集團積極拓展業務的良機。由於本集團曾為NEC和NEC軟件等大型日本資訊科技公司服務，是承辦大型複雜軟件開發項目的先驅，經驗豐富且成績斐然，故此董事認為本集團具備良好條件，有利爭取日本軟件開發項目。

此外，自二零零零年以來，軟件開發一直為中國政府重點鼓勵發展的行業。認可中國軟件企業可享有所得稅寬減、退回出口稅和其他豁免等若干優惠。董事相信，上述優惠政策將會持續推行，有助本集團業務進一步發展。

拓展策略

董事已就本集團目標制訂以下策略：

與資訊科技公司建立策略業務關係

本集團計劃貫徹現有策略，與NEC和NEC軟件等日本軟件開發服務供應商合作，爭取大型軟件開發項目，同時爭取更多本集團現有客戶及新客戶的外包軟件開發工作。本集團亦計劃與其他有意參與中國外包軟件開發業務的日本和國際資訊科技公司建立策略聯盟，形式包括合營安排或將具備專門行業軟件開發經驗的本集團人員借調予策略夥伴。董事計劃發揮本集團豐富的外包軟件開發經驗，積極發掘與資訊科技公司策略合作的商機。董事相信，上述策略聯盟使資訊科技公司可參與中國增長迅速的外包軟件開發市場，毋須自行創辦業務，而本集團則可透過該等資訊科技公司已建立的客戶網絡擴闊客戶基礎。

擴展外包軟件開發業務

董事認為，持續業務極為重要。截至二零零三年十二月三十一日止年度，本集團的總營業額約86%來自本集團四大外包軟件開發服務客戶。董事計劃繼續與NEC、NEC軟件、野村綜合研究所及大和總研等日本軟件開發服務供應商合作，爭取大規模軟件開發項目以擴展本集團現有客戶外包業務規模，同時亦與有意向中國外包軟件開發工作的其他日本及國際資訊科技公司建立策略聯盟。董事亦有意在中國北京購置一項物業，以遷移及整合本集團現時在租用物業所進行的業務，預期將自本集團的內部資源撥付有關資金。

拓展其他市場

本集團除有意繼續專注發展日本外包軟件開發服務市場外，當日本市場接近飽和及出現其他發展良機時，董事亦會爭取拓展其他市場。由於美國對外包軟件開發服務需求殷切，本集團現階段已將在中國設有業務的美國軟件公司(如IBM Solutions and Services Company)列為下一個擴展業務的目標市場。然而，本集團於截至售股章程為止尚未與任何該等公司訂立任何具法律效力的軟件開發服務供應協議。董事認為，該等美國軟件公司已在中國市場立足，當有需要減低成本而採用外包軟件開發業務時，該等公司會基於節省成本、位置便利、語言能力及中國行業知識等因素而選擇中國軟件開發商提供有關服務。董事相信，本集團於實行任何具體計劃前，必須清楚了解美國市場的情況和特點。因此，本集團已於二零零三年四月招聘擁有逾10年美國軟件開發經驗的李錦成博士，協助本集團制訂和執行可行的策略，以達成上述目標。

加強軟件開發能力及服務質素

董事相信，強大的軟件開發實力為本集團成功關鍵，可讓本集團能更有效與及時向本集團客戶提供優質服務，提高軟件開發效率。因此，本集團將繼續拓展中國的軟件開發部門，聘用更多具豐富資訊科技經驗的人員，並向現有僱員提供持續培訓。本集團亦正自行開發外包管理軟件、工具、軟件與平台軟件，以提高生產效率。

未來計劃

本集團將投入研發力量，開發有關技術支援服務的管理系統，以進一步提高服務質素；開發專用工具軟件，以提高對海外客戶提供外包軟件開發服務的效率；以及開發接口軟件，以用於未來與國外客戶共同推廣行業的解決方案。

此外，本集團服務的品質認保證工作已取得CMM第二級認證。

透過策略投資和收購其他中國和日本資訊科技公司促進業務增長

本集團有意把握時機對中國和日本資訊科技公司及／或其他軟件開發商進行策略投資及／或收購，借助該等公司的技術與專長發揮協同效應，推動本集團擴展海外外包軟件開發業務。截至最後可行日期，本集團未有鎖定任何合適的收購目標公司。

積極進行銷售和市場推廣以提高本集團的形象

本集團將透過積極市場推廣，提高本集團的形象，並擴闊本集團客戶基礎。董事計劃以不同渠道實行上述策略，包括參與海外及中國軟件展覽會、邀請日本新客戶及目標客戶參觀本集團的營運、定期舉行記者會以及在日本雜誌及貿易期刊刊登廣告，以提高本集團形象。董事相信，透過上述不斷進行的密集市場推廣活動，本集團可增加日本客戶市場的佔有率，進而逐步開拓其他海外市場。

擴展本集團技術支援服務

為擴闊本集團的收入基礎，董事有意從下列兩個範疇擴展本集團的技術支援服務：

- 對於「技術支援服務」一節所述由本集團向Sun Microsystems客戶提供的技術支援服務，本集團計劃增加中國服務站的數目，擴大服務覆蓋範圍。董事預期中國服務站將由現時11個(包括北京總公司)增至約30個；及

- 利用本集團在中國已建立的現有服務網絡作為業務發展平台，向其他有意將技術支援服務外包予第三方供應商的資訊科技產品供應商提供同類技術支援服務。

所得款項用途

根據發售價1.72港元(即本售股章程所列指示發售價範圍的中位數)計算，經扣除包銷費用和相關開支後，售股建議所得款項淨額估計約為98,000,000港元(假設並無行使超額配股權)。為實行本集團未來計劃(有關詳情載於「未來計劃」一節)，本集團現時有意將售股建議所得款項淨額用作下列用途：

擴展外包軟件開發服務

本集團計劃將所得款項淨額約56%用作擴展外包軟件開發服務，其中包括以下三個範圍：

— 綜合及集中北京資源

本集團計劃將所得款項淨額約30%用作支付翻新費用、遷移現有辦公室設備及購置新辦公室設備，以及在全新和集中的辦公室地點內設立新網絡基礎設施，以取得最佳的營運效率和應付預期本集團未來增長所需。

— 培訓及招聘

本集團計劃將所得款項淨額約16%用作培訓本集團現有僱員的行業及資訊科技知識和日語能力，並增聘大學和其他資訊科技公司的資訊科技專才。

— 開發管理軟件、平台軟件及工具軟件

本集團計劃將所得款項淨額約10%用作開發外包管理軟件、工具軟件和平台軟件，並提升本集團軟件開發程序的若干標準，包括但不限於主要的認證資格，以提高軟件開發程序的效率和質素。

策略收購和投資

本集團計劃將所得款項淨額約30%用作收購或策略投資下列公司的資金，該等公司提供外包軟件開發服務。可能進行之收購或策略投資目標規模及估計時間載於下文。截至最後可行日期，本集團尚未鎖定任何目標公司。

地點	業務性質	公司規模	估計時間
中國	軟件開發	約100人	二零零四年底前
日本	軟件開發	50至100人	二零零四年底前
中國	軟件開發	約150人	二零零五年下半年
日本	軟件開發	約150人	二零零五年下半年

根據本集團的經驗，僱員人數乃軟件開發業務公司經營規模之最佳指標。根據董事所認識之中國軟件開發行業，基於缺乏資金、內部及項目管理經驗有限及未能爭取足夠新業務以維持發展等多重主要障礙，相信中國外包軟件開發公司之規模難以超逾100至150名人員。董事相信日本的外包軟件開發公司在擴大規模方面亦面對相同之障礙，當地日本人之外包軟件開發公司規模難以超逾150名人員，而外資公司(例如中資公司)之規模更難以超逾50名人員。董事認為該等公司為本集團之可能收購或投資目標。

銷售及市場推廣

本集團計劃將所得款項淨額約5%用作加強銷售及市場推廣活動，以提高本集團形象及進一步擴展業務。本集團計劃每年參與多項由半官方機構和中國軟件開發業行業的專業組織舉辦的海外及中國展覽會和貿易推廣活動。本集團計劃邀請日本的新客戶和目標客戶往中國視察本集團的營運情況，並每年經常在日本及中國召開記者會。本集團亦會在日本雜誌及貿易期刊刊登更多廣告。

拓展技術支援服務

本集團計劃將所得款項額約4%用作將服務點數目由11個(包括北京總公司)增至30個，以擴大向Sun Microsystems客戶及其他在中國經營的國際資訊科技產品供應商等目標用戶提供技術支援服務的覆蓋範圍。

一般營運資金需求

本集團計劃將所得款項淨額約5%用作一般營運資金，預期將會用作應付本集團為擴展業務而提升硬件及招聘員工所產生的成本。

倘本集團任何部份的業務計劃未能如期落實或進行，則董事將審慎評估當時情況，或會根據董事認為符合本集團和整體股東最佳利益的方式將擬定資金撥作本集團其他業務計劃和／或新項目之用和／或存作短期存款。

倘全面行使超額配股權，則額外所得款項淨額約17,000,000港元將用作本集團的一般營運資金。董事現時計劃將未即時用作上述用途的售股建議所得款項淨額存入銀行或財務機構作為短期付息存款，或用作在香港購買投資銀行存款、政府債券或國庫票據等可為本集團帶來持續穩定回報及在整體上風險較低的貨幣市場工具。由於董事存款或購買貨幣市場工具的計劃僅屬短期性質，當本集團因實行未來計劃而有財務需要時，本集團應有足夠資源應付財務所需。

倘上述售股建議所得款項用途有任何重大更改，則本公司將就此發出公佈。