

- 營業收入及盈利均錄得雙位數之高增長
- 整合 Homelite 業務
- 收購 Royal 將為本集團帶來新增長動力

本人欣然宣佈縱使面對經濟困境，本集團於二零零二年度仍錄得尚佳業績。

於二零零二年，全球營商環境（包括美國此個主要市場）未如理想，消費者正消化證券市場進一步下挫及政局加劇緊張帶來之負面影響。面對不明朗之市場氣氛，創科實業之表現尤其突出；得力於本集團迅速整合近期收購之業務加上本身品牌之業務持續取得大幅增長，本集團之營業收入及盈利均錄得高雙位數增長。

本集團於去年十二月宣佈收購美國 Royal Appliances Manufacturing Co. (「Royal」)，標誌著本集團於三年內已成功將業務轉型，藉網羅更多著名品牌及不斷提高規模經濟效益，從而在全球市場上進行競爭。

財務業績

營業收入上升55.6%至95億港元，此強勁增長反映出本集團於過去十八個月在歐洲和澳大利西亞地區收購 Ryobi 業務，及於二零零二年一月收購 Homelite 業務已見成果，加上本集團之現有業務同告增長所致。盈利大幅上升71.1%至408.8百萬港元，而每股盈利增加56.4%至65.73港仙。

本人欣然宣佈董事會建議派發末期股息每股10港仙，連同中期股息每股6港仙，全年度合共派息每股16港仙，較二零零一年度宣派之股息總額增加39.1%。

本集團進行多項收購後財政仍然充裕，淨負債佔有形資產淨值比率由二零零一年度之54.9%轉而為擁有淨現金；與本集團之預期水平相符。



“創科實業已由一家原件設備製造商(OEM)轉型成為在各項核心業務皆擁有知名品牌之綜合企業”

Horst Julius Pudwill

主席兼行政總裁

業務營運

本集團之財務業績突出乃得力於各業務環節皆表現出色所致。

Ryobi品牌電動工具業務之銷售額較二零零一年度增加一倍，其業績表現之理想超出本集團之預期。本集團為客戶推出新產品，同時配合悉心設計之市場推廣及定價策略。其中尤以美國市場對本集團之組裝工具需求非常殷切，使本集團在此市場之表現遠較業內水平為佳。另外，新近收購之歐洲及澳大利西亞地區業務經迅速整合後，配合本集團於下半年度推出核心產品系列，已開始對業績帶來正面貢獻。

二零零二年重要項目之一為本集團於極短時間內成功將於二零零一年十一月收購之Homelite業務進行整合，設立更具成本效益之新生產線以迎接將來臨之銷售旺季。創科實業之營業收入及盈利因而同告上升。與此同時，本集團成功改良產品之引擎以符合美國環境保護署制訂之新標準，為本集團之未來業務開拓新商機。此外，本集團亦藉著Homelite與Ryobi之兩者銷售旺淡季互相補足而獲益，令兩者在生產及售後服務方面得以發揮協同作用。

地板護理產品業務保持穩步增長。本集團在北美洲及歐洲擴大客戶數量，令其銷售額錄得強勁增長，其中一個原件設備製造商(OEM)客戶訂購之突破性創新產品生產數量創出紀錄。面對市場仍然充滿挑戰，本集團之電子量度儀及太陽能照明產品業務在銷售額及盈利方面仍錄得大幅增長，為本集團帶來可觀收益。

管理層

除業務規模外，本集團亦在產品行銷之地域市場上取得飛躍發展，為本集團帶來新挑戰。管理層於推行收購策略時會選出最具收購價值之公司，而該等公司需同時擁有具才幹之管理層以營運該業務，並由本集團輔以企業層面之指引。本人一向深明要加強集團總部管理隊伍之實力，藉引進新管理專才，以便帶領創科實業不斷向前發展。由於本集團之業務增長迅速，本集團有需要專注於鞏固實力及加強管理。有見及此，本集團於過去一年已擴大集團總部之管理隊伍，成立一支由具備豐富經驗之企業總監領導之新管理隊伍。本集團奉行之策略為將業務增長與優化管理隊伍及專業技術互相結合。

展望

二零零三年度上半年之訂單量符合預期水平，展望二零零三全年度會有理想表現。對比於二零零二年度上半年之業務，本集團有信心將可繼續保持強勁增長步伐。

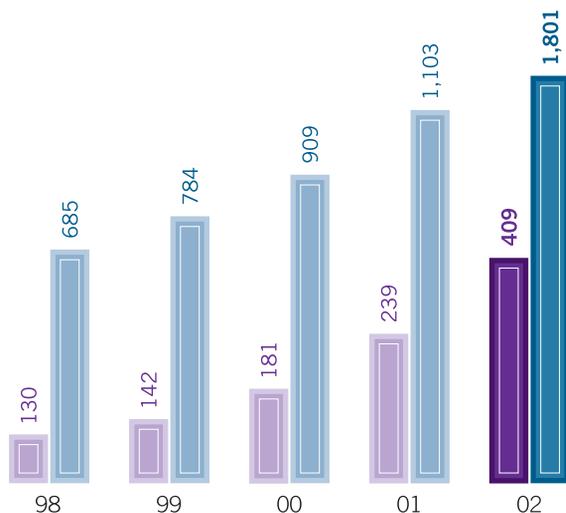
本集團之目標是於未來三年內將業務擴大一倍，而旗下三大核心業務：電動工具、戶外電動設備及地板護理產品之銷量亦預期會增加至相若水平。上述目標將會引領本集團發揮採購能力、大規模生產之經濟效益及品牌效應，推動創科實業在美國以至在全球各地市場穩踞領導地位。

當前全球經濟前景有欠明朗，上述目標看似遙不可及。然而，本人絕對有信心本集團有能力達致上述目標。過去數年，創科實業已由一家供應電動工具之原件設備製造商(OEM)轉型成為在各項核心業務皆擁有知名品牌之綜合企業。本集團在亞洲之開發及生產基地為其帶來緊貼市場步伐及符合生產要求之重大優勢。憑藉此種優勢加上本集團對全球市場之透徹瞭解，有助提高其開發及銷售產品之效率，加上其現時享有之規模經濟效益，令本集團處於極有利之競爭優勢。

二零零三年是本集團鞏固三大核心業務之一年，為日後大幅擴展業務奠定基礎。本集團將繼續擴充 Ryobi 品牌電動工具產品系列，而憑藉本集團產品之優良品質、性能可靠及卓越服務，將可進一步帶動銷售額上升。

Homelite業務擁有無限商機。具有八十年悠久歷史之 Homelite 品牌在龐大北美洲戶外電動設備市場上佔有一席位，其重要性可媲美 Ryobi 在電動工具市場所享有之地位。本集團預期除現有之手提汽動式工具外，其產品市場尚有很大發展空間，並擬借鏡 Ryobi 之成功經驗推出 Homelite 產品。

此外，本集團亦期望整合 Royal 之業務，將地板護理產品業務提升至如同電動工具及戶外電動設備所具之業務規模及發展步伐。過去八年，本集團一直以 Royal 委託



創造股東價值 百萬港元

- 本年度溢利
- 股東資金

“ 本集團於二零零三年度上半年之訂單量符合預期水平，展望二零零三年全年度會有理想表現。對比於二零零二年度上半年之業務，本集團有信心將可繼續保持強勁增長步伐 ”

生產之供應商身份與其優秀管理隊伍携手合作，並且彼此間已建立緊密瞭解，故此整合過程可望會迅速及順利完成。

創科實業透過此項收購將成為全球地板護理產品市場之表表者。Royal旗下主要品牌—Dirt Devil在中檔消費市場佔有一席位，並憑藉其掌握之專利技術而成為快速增長中之無塵袋直立式吸塵機產品之領導者。創科實業正積極計劃透過擴充產品系列及加強市場推廣活動，從而加強其品牌之市場地位，同時本集團會將Royal更多之生產工序納入本身之生產設施中。

此外，隨著近期本集團之太陽能照明及電子量度儀業務締造佳績及擴大客戶量，預期此項業務會進一步帶來可觀之盈利貢獻。本集團亦會為旗下所有電動工具及戶外電動設備產品系列開發更多配件產品。以上種種皆有助創科實業增加對現有客戶之銷售量及提高產品毛利率。

本集團在批發層面將繼續與零售商於產品開發、供應鏈管理、銷售及市場推廣方面携手合作。本集團與這些客戶已建立特殊之夥伴關係；由於本集團供應之產品銷量一直較此等零售商店舖內同類產品之平均銷量為佳，故本集團每能在競爭激烈之供應商中脫穎而出，成為客戶優先之選。收購Royal後將可擴闊本集團之客戶群，而本集團會借助新建立之客戶關係將其援引至其他業務上。此外，本集團會繼續投入資源發展其重要之

OEM/ODM客戶群，為此等公司及其品牌開發新產品、提供理想價格、高效率兼且調配靈活之生產工序，以協助此等客戶在時至今日競爭激烈之市場中立足。

最後，本人謹向全體股東、客戶、業務夥伴及員工於過去一年之支持致以衷心感謝。本集團之目標仍會是為客戶提供價值與質素並重之產品及服務，同時為股東創造更佳之投資成果。本集團於二零零二年之每股盈利及股東權益回報均告大幅增長，突顯本集團縱使面對市場困境仍具備達致該目標之能力。本人有信心於二零零三年及往後之日子中，本集團必能在業務成功之基礎上再創高峰。



Horst Julius Pudwill

主席兼行政總裁