

管理層之業務研討及分析

業績分析

本集團之核心業務取得強勁增長加上進行之多項收購，令本集團之營業額較去年度增長55.6%。如不計進行之多項收購，本集團核心業務佔本集團之營業額增長逾半。儘管新近收購之業務對盈利產生一定程度之攤薄影響，惟因毛利率提高從而帶動純利上升71.1%。此外，股東資金回報率亦由二零零一年度之21.6%提升至22.7%。

	2002 百萬港元	2001 百萬港元	2000 百萬港元
營業額	9,493	6,101	4,551
毛利總額	2,467	1,507	967
毛利率	26.0%	24.7%	21.2%
其他營運收入	69	41	31
銷售、分銷及廣告	795	516	296
研究及開發	112	80	39
行政費用	1,054	596	375
經營溢利	575	356	288
營運毛利率	6.1%	5.8%	6.3%

成本架構 隨著本集團由OEM/ODM製造商轉型成為擁有品牌之企業，加上業務擴充，其收入及成本架構已產生變動。本集團正受惠於規模經濟帶來之效益及增生之批發毛利率。然而，業務範疇擴大亦引致成本上漲及須繳納更多國際稅項。雖然於過去三年所收購之業務其大部份營運毛利率均較創科實業為低，從而潛在攤薄本集團之綜合營運毛利率，但透過有效之業務整合、重組及成本控制，本集團之營運毛利率由二零零一年度之5.8%提升至6.1%。

本集團將會繼續推行控制成本計劃及發揮業務規模擴大帶來之優勢以提升成本效益。

毛利率 本集團之毛利率由二零零一年度之24.7%提升至本年度之26.0%。由於新近收購之業務其毛利率較現有核心業務之毛利率為低，故整體毛利率上升反映出本集團透過規模經濟效益、發揮業務規模擴大帶來之優勢，加上於本年度內推出之新產品，令整體生產毛利率得以提升。隨著本集團重組新業務之成本架構及更多新產品面世，預計毛利率會獲得進一步提升。

研究及開發與廣告開支 本集團仍然非常重視新產品之設計及開發，並相信其為帶動營業收入上升及提升毛利率之動力。本年度內，本集團之研究及開發費用為1.12億港元，約佔營業收入之1.2%。儘管本集團增加品牌、產品種類及擴闊市場，但因營業額上升，本集團之廣告及宣傳開支約佔營業收入之4.4%，較二零零一年度之4.8%稍低。

行政費用 行政費用增加主要源自對新近收購之業務(其成本架構較本集團之現有業務為高)進行整合，加上因應品牌業務之銷售額增加及產品種類擴大令保用撥備由二零零一年度之2.7千萬港元增加至二零零二年度之7.9千萬港元所致增加194.0%。

如不計來自所收購業務之開支及保用費用，行政費用與營業額之增幅相約。

稅項 本年度之實際稅率約為14.3%，相比之下，二零零一年度則為8.7%。稅項增加是因為在稅率較高地區內之業務表現較去年度為佳所致。本集團繼重組其貸款組合後，目前已能制訂更積極主動之全球稅務規劃以降低實際稅率。

流動資金及財政資源

股東資金 股東資金由二零零一年十二月三十一日之11.03億港元上升至二零零二年十二月三十一日之18.01億港元。股東資金上升主要來自於本年度內安排之股份配售加上全年度內保留之溢利。儘管於股份配售後已發行股份數目有所增加，每股有形資產淨值為2.56港元，較二零零一年度呈報之每股有形資產淨值1.83港元上升39.9%。

銀行借貸 截至二零零二年十二月三十一日之銀行借貸總額為13億港元，相比之下，二零零一年度則為8.93億港元。所增加之借貸金額為收購Homelite而籌借之中期貸款及於本年度內承擔被收購業務之若干貸款。然而，銀行結餘及現金增加接近兩倍。上述定期貸款之還款期介乎三至五年，全部以美元及倫敦銀行同業拆息計算。

本集團擬將中期貸款轉為長期定息貸款，透過私人配售平均年期超過七年之美元定息票據以鎖定目前處於歷史低水平之息率。由於本集團之營業收入以美元為主，預計匯率波動之影響將微不足道。

於發行上述票據後，本集團將具備良好之債務組合及穩健之財政基礎，使其於進行融資時能爭取到更優惠之條款。

財政狀況 截至二零零二年十二月三十一日，本集團擁有淨現金，相比之下，於二零零一年度呈報之資本負債比率則為54.9%。預計於二零零三年第二季完成收購Royal後，本集團之資本負債比率將會上升，惟至年底則會回落。

本年度之利息開支淨額為7.02千萬港元。儘管營運規模擴大及進行多項收購，利息開支淨額卻較二零零一年度之7.66千萬港元為低，反映出息率低企及對營運資金之管理具效率。利息保障(即除利息及稅項前溢利相對於淨利息開支總額之倍數)為7.8倍，相比之下，二零零一年度則為4.4倍。

資本開支 如不計進行之多項收購，本年度之資本開支為2.41億港元，而對應本年度之折舊開支則為2.63億港元。

現金流動 本年度之現金及現金等額增加11.7億港元，相比之下，二零零一年度現金額則為5.86億港元。所增加之金額主要源自經營活動產生之流動現金、股份配售所得款項及增加之銀行借貸。

業務營運產生之現金淨額為8.328億港元，較二零零一年度稍低，主因是存貨額及應收銷售賬款隨著業務規模擴大及本年度內所收購之業務而告上升所致。然而，存貨之流轉日數由50日下降至46日，而銷售賬款之平均掛賬期約為33日，與上年度之水平相若。採購賬款之平均賬齡為92日，相比之下，二零零一年度則為80日。

本集團將會繼續專注於改進成本架構及提高營運資金效率。

配售新股份 於二零零二年四月二十八日，本集團以每股6.275港元之價格配售60,000,000股新股份予獨立投資者，集資約3.67億港元。配售所得款項為本集團提供收購全球知名品牌所需之充裕資金，並使本集團具備雄厚財力以收購Royal。所發行之新股份約佔緊接股份配售前本集團已發行股本之10.3%及約佔擴大後已發行股本之9.3%。

收購 作為建立環球品牌策略之一部份，本集團於本年度內收購多個主要家居裝修產品之品牌。透過上述收購，本集團已在全球將其三大核心業務由生產擴展至批發及市場推廣之層面。

本集團於二零零一年十一月訂立一項協議收購Homelite，是項收購交易已於本年度內完成。收購代價為現金1.71千萬美元(1.336億港元)。於二零零二年二月，本集團收購Ryobi在澳洲及紐西蘭之電動工具及戶外電動設備業務，總代價為5.9百萬澳元(2.37千萬港元)。對上述業務之整合經已完成。

於二零零二年十二月十七日，本集團與Royal訂立一項協議，向該公司之全體股東提出以現金每股7.37美元(57.49港元)之價格收購該公司之建議，總收購價約為1.05億美元(8.19億港元)。是項收購交易已於二零零三年三月三十一日獲得本集團之股東批准，並於二零零三年四月二十二日獲得Royal之股東批准。Royal自一九九五年起即為本集團地板護理產品業務之主要客戶。於二零零二年，創科實業銷售產品予Royal之金額約為4.16億港元。Royal將會繼續由其現任管理隊伍管理。一如在此之前已收購之Ryobi及Homelite業務，本集團之管理層預計上述業務將可順利進行縱向整合，其產生之協同效應將會為本集團提供一個具高效率及競爭優勢之環球供應鏈。

上述多項收購產生之商譽金額合共約為8.71千萬港元。有關商譽將會按其九至二十年使用年期予以攤銷，而負商譽則會按其平均為十一年之尚餘使用年期予以入賬確認。

主要客戶及供應商

截至二零零二年十二月三十一日止年度：

- i. 本集團最大客戶及五大客戶分別約佔本集團營業總額之41.2%及74.5%，
- ii. 本集團最大供應商及五大供應商分別約佔本集團採購貨品總額(不包括屬於資本性質之採購項目)之5.2%及18.0%。

據董事會所知，董事、彼等之聯繫人士或擁有創科實業股本5%以上之股東概無擁有五大客戶或供應商之任何權益。