

# 主席報告書

- 連續九年雙位數增長
- 收購 Royal Appliance Mfg. Co. (「Royal」)
- 成功推出 Ridgid® 專業電動工具系列
- 北美洲之戶外園藝電動工具產品增添 Ryobi 品牌

對創科實業而言，二零零三年標誌著另一個取得驕人成績及令人振奮之財政年度。所有業務環節之銷售額及盈利均保持迅速增長。本集團業務之強勁增長，乃得力於創科實業能迅速地將新產品推出市場以回應客戶需求，及於主要美國市場與客戶建立更緊密關係所致。此外，本集團已完成收購 Royal Appliance Mfg. Co. (「Royal」) 及成功推出 Ridgid® 專業電動工具系列。上述發展為本集團之地板護理產品業務提供新增長動力及為電動工具業務開拓一個具深厚潛力之新市場。展望將來，本人有信心創科實業所採取之主動積極策略在日後將繼續為本集團業務帶來強勁增長。

## 盈利強勁增長

於二零零三年，本集團各項業務均錄得增長，營業額較二零零二財政年度大幅攀升38.9%至13,180,000,000港元。本集團於二零零三年之純利達674,000,000港元，升幅為63.2%。每股盈利增加56.1%至1.03港元。利潤之可觀升幅乃得力於本集團品牌產品具更佳之市場定位，加上在生產和物流方面效益之提高及節約成本計劃所致。此外，本集團之

財政狀況更趨穩健，淨負債佔股東權益比率由二零零三年六月三十日之53.1%改善至二零零三年十二月三十一日之淨現金。

本人欣然宣佈董事會建議派發末期股息每股17.75港仙。連同中期股息每股7.25港仙合計，全年度派息總額將為每股25.00港仙，對比於二零零二年則為16.00港仙，增幅為56.3%。

## 本集團跨越成功領域

隨著不斷建立品牌、產品推陳出新及提供創值服務(例如在北美洲派駐店內銷售人員及成立培訓與採購隊伍)，本集團旗下Ryobi電動工具在北美洲及歐洲之銷售額均告上升。得力於新產品之成功推出及具成效之推廣工作，本集團在北美洲及歐洲之自有品牌及原件設備製造(OEM)電動工具業務亦持續擴展。戶外園藝電動工具方面，本集團透過擴大產品系列及改進產品性能，繼續推動Homelite業務發展。此外，本集團旗下採用環保內燃機技術之戶外園藝電動工具已開始作商業投產，此產品符合美國加州等地對排放廢氣所制訂之最嚴格要求。Homelite品牌現已具備良好條件將繼續拓展現有及新產品類別及擴展市場空間。



**Horst Julius Pudwill**

主席兼行政總裁

本集團已奠下穩固業務基礎及與客戶建立合作夥伴關係，從而把握湧現之新機會，不斷推動業務迅速擴展。



自收購 Royal 及順利將其整合於本集團之業務架構後，該公司之整體表現一直符合預期。憑藉 Dirt Devil 產品平台，本集團在歐洲擴展 Vax 品牌產品系列，推動其銷售額增長及加強其市場地位。創科實業於二零零三年初收購 Regina 品牌，並成功推出新系列之 Regina 地板護理產品。此外，透過與地板護理產品之委託生產業務客戶共同開發及推出新產品，互相推動業務持續增長。

太陽能照明及電子量度儀業務再度為本集團作出重要貢獻，其銷售額及利潤均錄得強勁增長。由於投資在先進新技術開發量度儀，故能更迅速地將新產品推出市場從而推動銷售額。此外，透過重要 ODM 客戶，太陽能照明及電子量度儀業務亦成功提高其美國市場之佔有率。

#### RIDGID® 表現超乎預期

年內，其中一項最令人振奮之業務發展是透過在北美洲之工業用品銷售店及 The Home Depot 推出 Ridgid® 系列，令集團業務拓展至專業電動工具市場。Ridgid® 產品面世後受到各方熱烈歡迎，用戶之受落程度超乎本集團預期。上述優質專業產品以其精良設計及超卓性能見稱，可媲美

美市場上其他知名品牌，反映創科實業開發新產品之能力已達世界水平。Ridgid® 產品具深厚發展潛力，其面世後所取得之美滿成績實有賴其他各參與方之全力投入，本人對此表示感謝。

#### 展所長，創新高

踏入二零零四年，本集團成功取得 Ryobi 在北美洲之戶外園藝電動工具品牌特許使用權，實為另一項令人振奮之業務發展。創科實業現為 Ryobi 品牌電動工具及戶外園藝電動工具在北美洲、歐洲及澳大利西亞地區內之獨家品牌持有人。此將有利於本集團盡量發揮物流、市場推廣及銷售之協同效應，在電動工具及戶外園藝電動工具業務上凝聚 Ryobi 品牌力量。戶外園藝電動工具方面，兼具 Ryobi 和 Homelite 兩個品牌將使本集團能為更廣闊之用戶基礎提供更多樣化產品，從而有助本集團提高市場佔有率及加速業務擴展。

展望二零零四年將是本集團另一個業務飛躍增長之年度。電動工具業務增長將由 Ryobi 及 Ridgid® 產品系列之不斷擴展所帶動。集團將進一步整合 Royal 之業務，此有助以大





本集團在全球採取之統一品牌方針推動業務持續取得可觀增長

訂購量之相宜價格推出更多 Dirt Devil 產品系列，於二零零四年推動地板護理產品之銷售。創科實業所發揮之業務協同效應及推行之節約成本計劃亦有助改善 Royal 之成本架構。

太陽能照明及電子量度儀業務迎接另一個迅速增長之年度。對美國市場之拓展迅速，隨著與 ODM 合作夥伴建立更緊密關係，預期將取得更佳成果。本集團將擴展產品類別，開拓其他可發揮其既有優勢之高增長市場。

過去數年，創科實業取得驕人成就，業務保持強勁增長，年銷售額現已超逾 131.8 億港元。創科實業能取得如此佳績，其合作夥伴及客戶乃為最重要助力之一。本集團一直致力與合作夥伴建立更緊密關係，使創科實業得以加強現有產品系列及開拓擴展業務商機。為迎合作

夥伴需求，本集團矢志在各業務環節上成為市場主導，為合作夥伴提供能發揮規模經濟效益及種類完備之產品，此為雙方共同邁向成功之關鍵所在。

本集團將透過在原材料採購、研究及開發、物流及市場推廣等方面發揮之協同效應，繼續提升所收購品牌之價值。此應有助推動銷售額再創新高，同時確保業務穩步增長。

最後，本人謹感謝董事會全人、管理層及員工於年內之辛勤工作。於二零零三年上半年，非典型肺炎疫症爆發加上伊拉克戰事令經濟蒙上不明朗因素，使大家面對之工作尤其艱鉅。本人有信心在員工孜孜不倦努力及發揮團隊合作精神下，創科實業將可繼續帶來素質優良、設計創新及深具價值之產品。此外，本人亦對客戶為推動創科實業

產品成功所作之努力及對股東不斷給予之支持，致以衷心感謝。

創科實業具備業務增長所需條件，並已奠下穩固業務基礎同時與客戶建立合作夥伴關係，從而能把握湧現之新增長機會，不斷推動業務迅速成長。

創科實業有限公司  
Horst Julius Pudwill  
主席兼行政總裁