

業務回顧

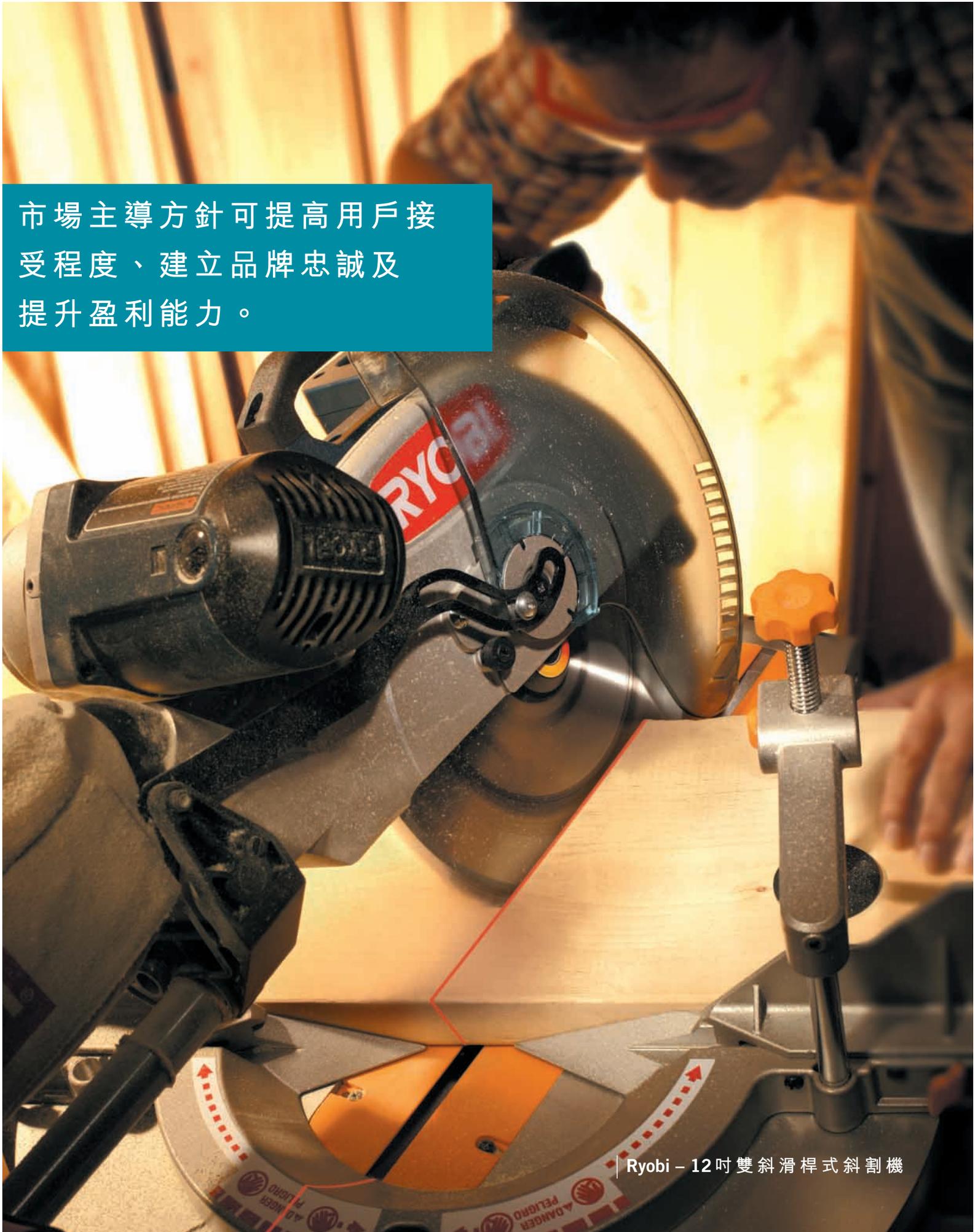
憑藉不斷擴大品牌組合，與客戶建立更緊密關係，保持在研究及開發、生產與供應鏈管理上出色之表現，匯聚成為推動創科實業繼續迅速增長之強大動力。

本集團已加強地板護理產品及電動工具產品之品牌組合。收購 Royal 為創科實業之地板護理產品業務帶來 Dirt Devil 及 Royal 兩個品牌，而本集團亦同時引入 Regina 品牌，使此項業務增添分屬三個不同範疇之增長動力。二零零四年初，本集團為北美洲之戶外園藝電動工具業務增添 Ryobi 品牌，加強此品牌在各類產品之拓展步伐。

Ridgid® 專業電動工具之面世，不僅標誌著本集團迅速開發新產品之能力，同時反映與客戶之緊密合作關係。

透過派駐店內銷售人員及設立採購隊伍等業務策略計劃，本集團進一步加強與各主要客戶之穩固關係。進一步整合全球業務營運令整體營運效率得以提高，從而推動銷售額及盈利增長。

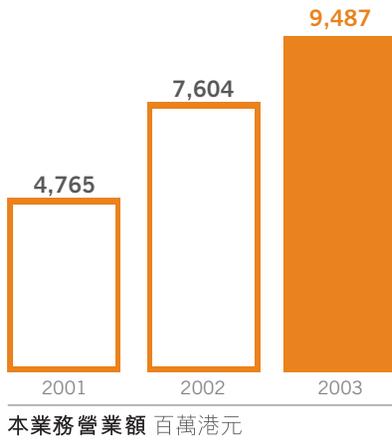
市場主導方針可提高用戶接受程度、建立品牌忠誠及提升盈利能力。



| Ryobi - 12吋雙斜滑桿式斜割機

電動工具產品

年內，電動工具產品業務再創佳績，其營業額及利潤均錄得強勁增長。上述理想增長乃得力於在各主要市場上所推出之新產品(尤以Ridgid®專業電動工具系列最為成功)。



本業務之營業額增長24.8%至9,490,000,000港元，佔本集團總營業額之72.0%。經營溢利上升38.5%至653,000,000港元，反映出新產品帶來可觀之盈利貢獻及營運效率獲得大幅度提升。

電動工具

Ryobi

得力於擴大針對自行裝配(DIY)及輕型專業工具市場之產品系列，加上產品之推廣時機理想並卓具成效，Ryobi電動工具業務保持強勁增長。

北美洲方面，為向客戶提供更佳服務，本集團已在店內派駐銷售人員及成立培訓和採購隊伍，加強與客戶之直接溝通。派駐店內訓練有素之員工會協助顧客選購產品，

此舉除可大大促銷外，對保持品牌知名度亦起著重要作用，有關措施之成效非常顯著。此外，本集團之整體營運效率亦大為提高，並可即時直接地接收市場訊息使本集團得以迅速回應零售合作夥伴之採購需求。本集團相信，推行上述市場主導方針長遠而言將有助加強客戶服務、提高市場佔有率、建立品牌忠誠及最重要的是提升盈利能力。

歐洲方面，隨著本集團繼續建立品牌知名度及擴大產品系列，銷售額錄得雙位數理想增幅。憑藉Ryobi產品在技術水平及品種類別上加強競爭力，本集團得以提高市場佔有率及擴闊客戶基礎。此地區內之Ryobi產品銷售渠道包括大訂購量零售商、家居裝修用品零售商及電動工具專門零售商。

戶外園藝電動工具

Homelite

於二零零三年，本集團繼續擴展 Homelite 業務。自生產廠房遷往亞洲區後，生產力及整體產品性能均告顯著提升。儘管美國首季天氣異常寒冷，對產品銷售造成負面影響，惟擴大產品系列及推廣活動奏效均有助促銷。

年內，本集團推出多款重要產品，並以客戶之品牌進軍專業園藝修剪機市場。此外，亦推出新「Expand-it」安裝附件系列，反映出本集團有能力透過品牌及生產工序來增加營業額。本集團之戶外手提園藝電動工具採用之一款新內燃機系列，其設計及生產可為本集團日後之業務發展營造有利條件。此款新內燃機符合美國最嚴格之排放廢氣標準，故此可為新產品之開發提供一個理想技術平台。

委託生產業務

創科實業提高生產力及發揮規模經濟效益使合作夥伴受惠之同時，其電動工具產品之委託生產業務亦保持強勁增長。

年內，此項業務新添一個客戶品牌。本集團為一位主要合作夥伴開發以 Ridgid® 為品牌之全系列專業電動工具。產品面世後市場反應超乎預期，標誌著創科實業成功進軍此全新市場。Ridgid® 系列不僅在品質上可媲美市場上知名專業品牌，更包含使其有別於競爭對手之創新設計及性能。Ridgid® 系列剛於二零零三年最後一季推出後，即為本集團帶來可觀之銷售額。展望將來，專業電動工具將會成為本集團電動工具業務之其中一項主力產品。

本集團其他委託生產業務之營業額錄得顯著增長，並繼續為北美洲及歐洲多個知名家庭用品客戶之主要供應商。



Ridgid® — 18 伏特之充電式電動工具套裝組合

憑藉集團擁有之 Ryobi 及 Homelite 品牌，將可為廣闊之用戶基礎提供更多樣化的戶外園藝電動工具。

Homelite
Simply Reliable™

Homelite – Timberman 45cc 容量、以內燃機操作之鏈鋸



Ryobi—以交流電操作、1800瓦特之除葉鼓風機

展望

隨著產品不斷推陳出新、增添新產品種類及承諾投放更多資源於銷售及市場推廣上以作促銷，展望此項業務於二零零四年之增長前景仍然理想。除重整業務外，隨著生產工序繼續遷往亞洲區，生產力可望進一步提高。

北美洲

在店內派駐銷售及服務人員之新措施加上改進美國業務之物流工序，對二零零四年之銷售額及利潤將產生正面影響。本集團亦擬以其直接掌握之市場資訊加強產品開發及貨品採購，並與合作夥伴建立更緊密關係。本集團會繼續擴大電動工具及戶外園藝電動工具產品種類。電動工具方面，備受市場歡迎之Ridgid®系列為創科實業帶來一股全新之業務增長動力。

戶外園藝電動工具方面，在北美洲市場上將Ryobi品牌納入創科實業內將帶來新商機及加速業務拓展，其銷售額可望在二零零四年後顯著提高。本集團憑藉其擁有之Ryobi及Homelite品牌，將可為更廣闊之用戶基礎提供更多樣化的戶外園藝電動工具。此外，本集團會專注於提高產品性能，並將更多生產工序遷往亞洲廠房（預期於二零零四年完成）藉以降低成本。

歐洲

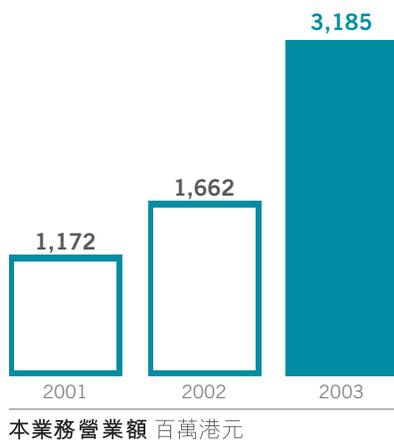
預計二零零四年歐洲經濟會有溫和改善，對產品銷售應可起著支持作用。本集團擬推出更多針對DIY及輕型專業工具市場之新產品以作促銷。新產品將會替代現有舊款產品，能提供更多物超所值的產品，並為系列增添更多新款產品。本集團透過亞洲區之供應鏈直接付運貨品，將令更多零售合作夥伴受惠，而隨著能更準確地預測銷量，存貨管理亦可望改善。在各地市場上將相繼推出新產品、推行具成效之推廣活動及採取統一品牌定位以作促銷。同時，重整業務亦將有助本集團提高產量及增加成本效益。

澳大利西亞

此地區內之電動工具及戶外園藝電動工具市場競爭仍然激烈，惟Ryobi及Homelite品牌憑藉其具雄厚實力之零售合作夥伴及高知名度而處於有利位置。將產品開發伸延至全球層面、產品持續推陳出新及進行推廣活動均有助促銷品牌。成本及客戶服務亦將藉著物流工序之改進和業務之重整而得以改善。

地板護理產品

藉著本集團在二零零三年四月收購 Royal Appliance Mfg. Co. (「Royal」)，加上在歐洲市場之強勁增長及北美洲委託生產業務之理想表現帶動下，地板護理產品業務之營業額錄得強勁增長。



此外，本集團亦成功將 Royal 之業務整合。上述整合將 Royal 之產品創新及市場推廣能力與創科實業減省供應鏈成本之能力互相結合，從而顯著提高競爭優勢。

此項業務之營業額上升 91.6% 至 3,190,000,000 港元，佔本集團總營業額之 24.2%。經營溢利增加 79.7% 至 131,000,000 港元

如不計 Royal 之攤薄效應，利潤率已較去年度同期有所改善，而隨著繼續整合 Royal 之業務及推行相關節約成本計劃，利潤率可望進一步提高。

ROYAL

收購 Royal 是本集團地板護理產品業務發展的重要一步，大大提高本集團品牌產品在主要北美洲市場之佔有率，同時亦藉此擴大客戶基礎及為創科實業增添產品技術及開發能力。Royal 既擁有以地板護理產品專門零售商為對象之 Royal 品牌，亦擁有透過大型零售商為銷售渠道之 Dirt Devil 品牌。Dirt Devil 為北美洲地板護理產品市場上主要品牌之一，並以其專利技術於規模日大之「無塵袋」吸塵機市場上躋身前列地位。創科實業於二零零三年初將 Regina 品牌納入集團的品牌組合內，並與一主要零售合作夥伴成功開發此品牌之產品，為日後此業務之可觀增長奠下基礎。

年內之業務重點是借鑑 Ryobi 成功將其工程技術及生產工序轉移往亞洲之經驗，將 Royal 之廣泛業務順利整合於創科實業集團內，同時加強 Royal 在本土市場上之物流工序、品牌推廣及新產品構思能力。上述整合為本集團帶來一個高效率 and 低成本，同時兼具持續不斷設計新產品能力之全球供應鏈。

由於創科實業多年來已為 Royal 之供應商，故在留任該公司之核心優秀管理人員合作下，整合工作得以在對業務影響減至最低之情況下順利進行。此外，本集團亦已具備良好條件可從亞洲區直接付運，以及透過 Royal 在俄亥俄州克利夫蘭及加州安大略之完善分銷中心所提供之綜合物流服務，為大訂購量之零售合作夥伴供應貨品。此獨特而靈活變通之物流系統使 Royal 及其零售合作夥伴可改進存貨管理，從而縮短產品由生產至交付予客戶所需時間。

歐洲方面，在德國及其他中歐和東歐市場建立 Royal 及 Dirt Devil 產品平台之工作已取得進展。藉著能把握推出創新產品之適當時機加上推行進取之新市場推廣計劃，Dirt Devil 現已晉身成為德國此大型市場上知名品牌之一。於二零零三年，此業務之盈利亦受惠於歐羅兌美元之升值。

收購 Royal 是本集團地板護理
產品業務發展的重要一步。



| VAX – Turbo Force 1700 瓦特之旋風式吸塵機



Dirt Devil — 地氈去污除垢機

VAX

憑藉 Royal 之「無塵袋」吸塵機技術配合在英國及澳大利西亞等最大市場上推出之新直立式吸塵機系列，Vax 於年內取得理想成績。Vax 已將業務由多功能地氈清洗機大大擴展至更具龐大市場潛力之乾式清洗吸塵機。整合 Royal 業務後加快新產品開發流程，加上大力促銷及推行市場推廣計劃，均有助本集團與分銷渠道之合作夥伴建立穩固關係，同時開發出使 Vax 有別於競爭對手之產品。上述措施有助 Vax 提高市場佔有率。

委託生產業務

於二零零三年，本集團之地板護理產品 OEM/ODM 委託生產業務表現良好。營業額錄得強勁增長，並透過嚴格控制成本及推行銷售管理及價值分析計劃，使生產成本保持競爭力。本集團與知名家庭用品客戶緊密合作，透過本集團之採購實力及亞洲區內具成本效益之生產廠房，以具競爭力成本提供工程技術及生產方面之全面解決方案。年內，本集團繼續在技術層面和產品種類上加強產品開發及測試能力。透過提供更優良之創新產品及能把握市場時機，上述服務為委託生產業務客戶帶來可觀裨益。

展望

於二零零三年推行之策略計劃使地板護理產品業務得以把握全球市場湧現之商機。以本集團具效率之供

應鏈架構、良好之品牌定位、具成效之產品開發工序和與零售商及委託生產業務客戶建立之合作夥伴關係，將可支持二零零四年之業務取得雙位數可觀增長。

本集團深諳產品創新是其對合作夥伴作出之一項具策略意義之承諾，故此，本集團會繼續致力擴大新產品開發流程以保持競爭優勢。為提升產品創新及加強開發能力，本集團會因應品牌及合作夥伴而調配產品工程技術人員。

於二零零四年上半年，持續整合 Royal 業務將可進一步提高營運效率。憑藉既有產品系列之推陳出新及新產品系列之相繼面世、進取之品牌推廣計劃、加上與合作夥伴建立良好關係令產品更為客戶受落，本集團具備推動業務增長之良好條件。以本集團擁有之「無塵袋」吸塵機專利技術，配合產品系列新涵蓋之層面及可為客戶帶來規模經濟效益之能力，應可保持營業額及盈利增長。

北美洲產品系列方面，本集團擬投入更多資源於銷售及市場推廣上，提高品牌知名度及為 Royal、Dirt Devil 和 Regina 產品爭取長期忠誠客戶。本集團之其他地板護理產品業務 (Vax 及歐洲業務) 亦會進一步受惠於收購 Royal 後引進之新產品平台。此外，亦會展開新市場推廣及建立品牌計劃以進行促銷。

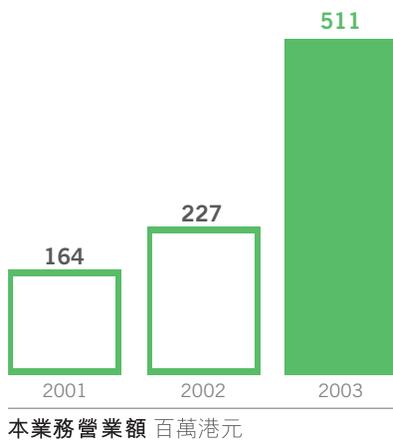


因應客戶及最終用戶之殷切需求而推出各款新產品，以推動銷售增長。

| Solite – Sirius 太陽能照明

太陽能照明 及電子量度儀

於二零零三財政年度，創科實業旗下之太陽能照明及電子量度儀業務進一步拓展主要美國市場及繼續迅速擴充業務，為此項業務發展奠下重要新里程碑。



年內，營業額上升125.1%至511,000,000港元。強勁之銷售增長加上嚴格控制成本，使此項業務之溢利同樣取得驕人升幅。

因應客戶及最終用戶之殷切需求，推出各類新產品以推動銷售增長。太陽能照明、激光平面儀、數碼量度尺及柱體探測器之銷情均非常理想。

隨著與重要原件設計製造(ODM)合作夥伴發展業務關係，開發採用核心技術及專利知識產權之新產品，因其大力拓展美國市場業務而令需求量更形殷切。上述客戶為本集團產品提供更多具深厚潛力之分銷渠道，透過電視廣告發揮最大宣傳成效從而提高產品知名度，並帶動產品在零售層面取得理想銷售成績。

本集團能滿足市場對產品之殷切需求，此為年內創出佳績之重要關鍵。於二零零三年，本集團把握適當時機投資添置生產設施，增聘員工與研究及開發人員。此外，在多個領域加強自動化操作以提高生產力，並引進多項用於量度儀之新專利技術以加強產品系列。

展望

展望二零零四年之業績同樣理想。本集團已加強拓展美國市場，俾能在全球最大市場，尤其是數碼量度儀產品之業務上爭取迅速發展。本集團透過極具創意之新產品及與原產品設計商之更密切之合作關係，增長勢頭將繼續保持。隨著在美國及歐洲市場上進一步擴展傳統類別產品，加上電子護嬰產品系列之面世，此項業務應可保持高增長。



數碼量度尺及柱體探測器

產品創新

本集團主要優勝之處為將市場資訊轉化為具策略性之產品開發計劃，俾能把握時機推出創新產品，以確保在全球市場上之競爭力。

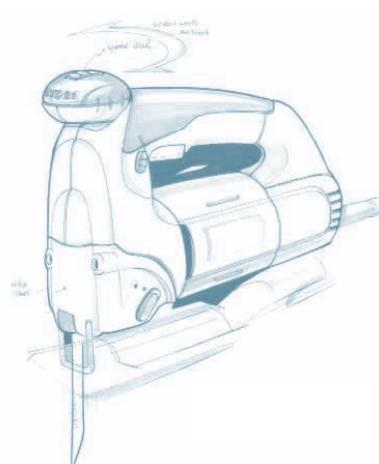


本集團將產品開發伸延至全球層面，把美國及歐洲之產品發展的人力資源與在香港及中國之營運與生產中心聯繫起來，齊心協力進行市場研究、測試及構思新設計，再交由香港及中國之產品開發及工程技術人員轉化為最終產品。



Ridgid®專業電動工具系列之開發即為推行上述措施之明證。本集團能因應專業用戶推出具強大功能及眾多優點之產品，同時產品面世之速度亦超乎市場預期。

本集團透過在全球層面增添研究及開發與工程技術人員，繼續投放更多資源於產品開發上。此外，本集團已在美國、香港及中國



「Dirt Devil將其新款吸塵機命名為『Power Stick』，堪稱實至名歸。」

Popular Mechanics
二零零三年十一月



Dirt Devil — 「Power Stick」強力吸塵機



Ridgid® 一以交流電操作之5吋偏心軌道砂磨機

「Ridgid®電動工具系列是經過兩年來悉心研究市場趨勢及廣泛設計和測試之成果，故在性能及價格上均有突出表現。」

Popular Woodworking
二零零三年十一月



投資設立廣泛之測試及產品規格監管實驗室。憑藉設立有效之測試設施，本集團得以縮短對構思產品之測試、產品核證及取得規格監管批准所需時間，從而加快開拓市場。



展望將來，本集團之目標是在市場上晉身為創新產品之推動者及開發者。為此，本集團已匯集訓練有素之優秀產品開發人員，發掘出市場上尚未即時呈現需求之產品構思。本集團有信心透過為最終用戶帶來稱心滿意之產品，產品創新計劃將繼續推動本集團之盈利增長。

「Ryobi電動工具之性能可媲美高檔次之專業級電動工具。」

Workbench
二零零三年



Ryobi 一以交流電操作、可變速及可調校切割角度之曲綫鋸

業務營運 生產及物流

創科實業在生產、物流及工程技術方面獨具優勢，其推行之策略規劃為其在所有市場上營造重大競爭優勢。由於本集團在廣泛產品上具備大規模生產能力、超卓工程技術、靈活變通生產工序、覆蓋全球範圍及帶來規模經濟效益，全球不少OEM客戶均與本集團締結合作夥伴關係。



本集團所推行的策略規劃為其在所有市場上營造重大競爭優勢

物流及客戶服務

年內，得力於在各層面與合作夥伴保持更緊密合作，同時精簡供應鏈以加強服務及控制成本，新產品相繼面世。本集團在生產工序上及為眾多供應商制訂嚴格之品質保證計劃，以確保本集團之產品及服務質素達世界級水平。

於二零零三年，本集團在北美洲派駐店內銷售及服務人員，為主要客戶提供更佳服務。此外，本集團亦將兩個負責美國市場之分銷中心合併為可處理大量訂單之單一分銷中心，有助於付運旺季時加快向客戶供貨並降低成本。

歐洲方面，創科實業繼續重組分銷架構。為滿足市場對產品之殷切需求，本集團在法國開設一座新貨倉，此有助改進存貨管理及降低

營運成本。此外，在意大利、比利時、荷蘭及盧森堡等國已開設新營業辦事處。

生產

本集團繼續將更多生產工序遷往中國廠房，並提高亞洲區內原材料及零部件之採購比例。此外，創科實業運用可靈活調度之裝配線以盡量發揮營運效率。上述所有措施旨在降低成本及縮短回應合作夥伴所需時間。本集團亦成功應付非典型肺炎疫症爆發造成之影響，確保向合作夥伴之貨品供應無間斷。

為計劃未來業務擴展，本集團已購入土地興建新綜合生產中心，擴充生產計劃擬於二零零五年分期展開。此佔地達300,000平方米之綜合生產中心將設有一所世界級工程技術及營運中心，從而提升效率及發揮協同效應。