

電動工具產品

憑藉領先之創新設計意念、營運優勢及深化客戶關係，電動工具產品業務於本年度再創佳績。透過上述因素之完美結合，推動各主要市場及產品類別之長遠發展，同時鞏固旗下各品牌之市場地位。電動工具方面，Ryobi及RIDGID®品牌在持續增長之電動工具及配件業務中起著關鍵作用，使此項業務之銷售額取得雙位數增長。戶外園藝電動工具方面，藉發揮Ryobi及Homelite兩個品牌在北美洲及歐洲之市場優勢，本集團之業務取得重大進展，銷售額更有雙位數增長。本集團亦繼續鞏固與主要客戶之關係。

此項業務之營業額增長21.5%至11,520,000,000港元，佔集團總營業額之70.7%。經營溢利上升39.3%至910,000,000港元。



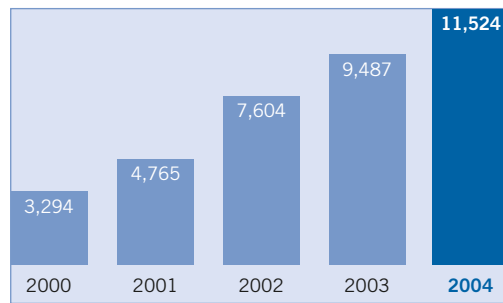
Ryobi以實惠價格提供專業性能，故備受全球數以百萬計之自行組裝(DIY)用戶歡迎，成為業內最完備產品系列之一。

(右) 9吋帶鋸
14.4伏特充電式鑽具/錘機

(左) Ryobi Corner Cal™拋光砂磨機是首款功能可媲美有線工具之充電式砂磨機，轉速高達11,000轉/分鐘，裝有GripZone™按人體工程學設計之覆包手柄。



本業務營業額
百萬港元



電動工具



Ryobi 電動工具是本集團品牌組合中重要之一環。Ryobi 為全球知名品牌，在各目標市場均錄得強勁表現，此實在有賴其不斷開發突破性創新產品和提升營運效率。

北美洲方面，透過以創新意念銷售充電式工具—Ryobi One+System™，同時亦推動 Ryobi 18 伏特電池規格之普及化，Ryobi 品牌在高端之自行組裝(DIY)市場上取得強勁增長。The Home Depot 獨家銷售之 Ryobi One+System™ 採用統一電池組設計規格，使此產品可伸延應用至以通用電源操作之全系列 Ryobi 產品，並凸顯其強項：One Power Source Endless Possibilities™。

Ryobi 在歐洲之業務亦以創新設計為主，於年內成功推出一系列嶄新電動工具，增加之產品種類多達 30%。除令歐洲 Ryobi 之銷售額取得雙位數之強勁增長外，更鞏固其品牌之市場地位。此外，經提升實力後之營銷和市場架構及其所推行積極進取之計劃，為本集團贏得多個新主要客戶。

策略聯盟

在 The Home Depot 主力銷售之 RIDGID® 專業級電動工具系列帶來首個全年度之業績貢獻，令本集團得以擴大在北美洲之市場份額。透過創新產品及新產品之成功推出，加上進取之市場推廣、零售展銷和密集式宣傳活動，RIDGID® 明確展現出其具備與其他專業級及承造商品牌之競爭優勢。本年度內，本集團宣佈為所有由



(右) Ryobi 之 18 伏特 One+System™ 為 Ryobi 四百萬舊用戶及新用戶提供無限之組裝工具自由度。卓見成效之市場推廣計劃提高最終用戶對品牌之認識、喜愛和忠誠度。以實惠價格提供全系列產品之意念將革新消費習慣。

(左) Ryobi 之 14" 切割鋸功能強勁，斜切角度由 0 度至 45 度，裝有快速終止操作及輕緩起動裝置。





(左) RIDGID®推出屬同級產品中性能最佳之氣動式緊固工具，採用高效能之FastenEdge Technology™設計，為專業承造商提供更多產品選擇。

(右) Sears® Craftsman®專業級12吋雙斜面複合式斜切鋸，採用「美國最佳集塵裝置」(America's Best Dust Collection System™)。



創科實業生產之RIDGID®手提式電動、充電式、枱面式及固定式電動工具提供三年期保用服務，開創領先業內之新猷。為慣常損耗部件(包括充電式電動工具之電池)提供保用之創舉突出本集團有別於其他競爭對手。

在創新產品之帶動下，Sears® Holdings Corporation旗下Craftsman®電動工具及配件系列持續表現出色。二零零四年之重點產品包括嶄新之Craftsman®及採用美國最佳斜切鋸集塵裝置(America's Best Miter Saw Dust Collection System™)之Craftsman®專業級斜切鋸。嶄新設計之集塵系統圓滿解決了數十年來困擾專業技術員之難題。而另一款新面世之19.2伏特充電式工具和充電式組裝工具亦帶動業務之可觀增長。

展望

本集團奉行之業務增長策略一直卓見成效。展望二零零五年，本集團將具備良好條件爭取電動工具業務持續大步向前發展。

本集團將迅速及有效地整合Milwaukee及AEG兩個品牌於本集團之電動工具業務內。本集團在工程設計、生產及供應鏈等重要範疇已發現彼此間可以發揮之協同效應，並正積極朝此目標進發。借助上述兩個知名品牌掌握之尖端技術及其於專業承造商之分銷渠道，將可加快推動電動工具業務之發展。新收購品牌與本集團開發新產品之雄厚實力互相結合，將帶動電動工具業務旗下各品牌及各類產品(包括枱面式、有線、充電式、手提式工具及配件)加快增長。



(上) AEG之嶄新拆卸錘機功能強大，可應付嚴峻之建築工地環境，採用創新設計之防震系統，所有手柄均加裝軟墊握手位。



創新設計之Milwaukee V28™ 鋰離子電池面世後即成為專業建築界之焦點。

Milwaukee首創操作時間長達兩倍但重量更輕巧之傳統18伏特電池滿足用戶對高電池量之需求，免除電流量下降弊端和令更多用戶由有線工具轉用充電式工具。



Ryobi之18伏特One+System™於二零零四年第四季在北美洲成功面世後，預計於二零零五年繼續會有出色表現。藉著不斷擴展環球電動工具品牌組合，將有助本集團開創新領域、擴展業務和開拓新市場。此外，本集團有信心其策略聯盟將可繼續推動業務穩步成長。於二零零五年一月面世，屬於本集團新開拓以專業及高端用戶作為銷售對象之全線七款RIDGID®氣動式緊固工具，即為可帶動業務持續增長之明證。Craftsman®系列方面，於二零零四年著手開發之創新手提式及枱面式電動工具將於二零零五年推出市場。憑藉不斷創新產品設計、精心策劃市場推廣及持續強化客戶關係，本集團已蓄勢待發，迎接未來一年的迅速增長。

對本集團旗下品牌而言，歐洲是一個蘊含巨大潛力之市場。藉加強產品平台和借助AEG既有之市場地位及優勢以擴大銷售範圍，可望提升本集團在歐洲之市場份額。此外，AEG亦加強以歐洲市場為特定銷售對象之產品開發和科研工作。銷售渠道之擴大將有助開拓地區內之新市場。



(上) Ryobi Log Splitter以高達4噸之RAM劈切力度，可劈開最長20吋之木料。

(左) Homelite VacAttack™集枯葉收集機、碎葉機和吸塵機功能於一身，採用ZipStart™技術，以25cc容量之PowerStoke™環保內燃機驅動。

戶外園藝電動工具

RYOBI

Ryobi是北美洲知名戶外園藝電動工具品牌，亦為二零零四年本集團此項業務增長之重要推動力。自二零零四年一月將Ryobi品牌納入本集團之戶外園藝電動工具業務後，藉引進以內燃機驅動之新款剪草機，進一步鞏固Ryobi之市場地位。有賴強而有力之宣傳推廣、別出心裁之組裝設計和提供店內支援，確保達致最大之促銷成效。以性能見稱之Ryobi戶外園藝電動工具系列清晰確立其高檔次路線，並在品質價值上較競爭對手佔有壓倒性優勢。

歐洲方面，對Ryobi戶外園藝電動工具系列之需求仍然殷切，業務較前年度大大增進。推出以

內燃機及電力驅動之戶外園藝工具系列，加上開拓東歐市場，均有助促進業務增長。

Homelite®

Homelite是北美洲及歐洲享負盛名之戶外園藝電動工具品牌，深受消費者歡迎。Homelite全線產品，由鏈鋸以至戶外園藝電動鼓風機，均能滿足最終用戶之需求。在市場需求殷切之帶動下，加上春夏兩個關鍵季節之晴朗天氣，Homelite之營業收入有可觀增長。

此外，本集團亦推出嶄新系列之Expand-It™安裝附件，適用於以內燃機驅動之可拆式剪草機。此等「萬用式」安裝附件適用於大部份以內燃機驅動之可拆式剪草機品牌，使單一用途之剪草機搖身一變成為多用途戶外園藝工具。



(左) Ryobi 功能強勁之 30cc 容量 17 吋曲管拉索式草坪修剪機。

(下) Ryobi 之優質高壓清洗機水壓達 3,000 磅 / 平方吋 (psi)，流速為 2.7 加侖 / 分鐘，採用獨有之 Twist & Store™ 手柄設計，方便搬運和收藏。



美國有關當局對排放廢氣規定所制訂之更嚴格標準已於二零零四年生效，本集團除已成功確保 Homelite 及 Ryobi 產品之內燃機完全符合有關標準外，更不斷提升產品性能及改良其品質。

展望

戶外園藝電動工具業務由備受最終用戶歡迎之高知名度品牌所帶動。本集團已建立完備之產品平台，成為市場上產品種類最齊全系列之一，並會在各個層面繼續強化全線戶外園藝電動工具產品系列。展望將來，多款開發中之重要新產品將於二零零五年及往後陸續加入戶外園藝電動工具系列內，從而提供強大增長潛力。一款具備獨特性能和令用戶稱便、以內燃機驅動之高壓清洗機將於二零零五年首季面世。據全面之市場研究顯示，使用方便、保養簡單及品質優良是消費者最關注之重點，此產品之創新設計意念正是最佳體現。

雖然美國將於二零零五年對排放廢氣實施最嚴格之標準，本集團之工程人員已備有能符合新標準之設計方案。歐洲亦會借鏡美國標準於二零零七年開始制訂排放廢氣標準，本集團有信心同樣可以完全符合歐洲之新標準。

歐洲方面，隨著二零零五年 Ryobi 及 Homelite 之多款新產品面世，包括擴展以內燃機及電力驅動之戶外園藝工具系列，展望業務增長前景理想。而投放資源於加強營銷隊伍亦可望有助提升業務表現。

地板護理產品

地板護理產品業務錄得出色表現，為消費者提供超值產品之同時，並持續專注於減省成本。創新是此項業務旗下專屬權品牌成功之關鍵，其中 **Dirt Devil** 在北美洲及歐洲等重要市場均躍居更高位置，而 **Vax** 在英國市場之地位亦大幅提升。隨著生產工序目前集中於亞洲，供應鏈管理效率大幅提升及減省成本計劃奏效，均有利於利潤增長。建立策略聯盟之工作進度亦較計劃為佳。

此項業務之營業額增長 28.1% 至 4,080,000,000 港元，佔集團總營業額之 25.0%。經營溢利上升 53.2% 至 201,000,000 港元。

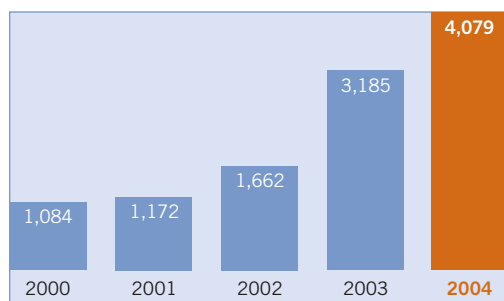
Dirt Devil Vision® 是一款電子自動操控無袋式直立吸塵機，令吸塵工作變得輕鬆自由。其專利設計之無袋式過濾技術令塵埃無所遁形，集塵格整理便捷，更免除更換塵袋麻煩。



(右) *Dirt Devil Dynamite™* 輕巧型迷你吸塵機，效能可媲美標準型號吸塵機，其伸縮式手柄設計令收藏更容易。



本業務營業額
百萬港元



Dirt Devil是北美洲家傳戶曉之品牌。得到消費者之大力支持及在產品意念上之不斷創新，此品牌在北美洲獲主要零售商銷售之產品項目不斷增加。Dirt Devil能成功克服原材料之漲價及激烈之價格競爭，實在有賴其推出具創意之新穎產品和擴大主要分銷渠道，令付運量亦因而創新紀錄。透過將Dirt Devil之北美洲業務整合於本集團內，進一步精簡開發新產品之工序，目前並已將所有生產工序集中在亞洲。此外，本集團亦加強存貨管理以提升客戶服務水平，同時透過更先進之自動化產品處理系統以降低分銷成本。

在產品創新和進取之宣傳活動之推動下，歐洲業務持續取得驕人增長。Dirt Devil在德國市場之業務尤其取得長足發展，截至年底，此品牌已晉升至市場首位。此外，Dirt Devil不斷擴大銷售範圍，在歐洲大陸各地市場均取得成功。以上佳績乃得力於成效顯著之宣傳推廣活動、銷售範圍之擴大、以及多款創新產品(如高踞德國市場暢銷榜首位之Centrixx無袋式吸塵機)之面世所致。



(下) Dirt Devil Centrixx 無袋式圓筒型吸塵機採用先進旋風式技術，吸力更強勁。





(上) Dirt Devil Scorpion™ 直立式清洗機，操控盡在掌握之中，其5安培強力馬達能迅速清理最頑固之污漬。

(左) Dirt Devil FloorKeeper™ 硬地板專用清洗機具創意功能，吸塵、清洗和吸乾地板等工序可一氣呵成。

Vax®

憑藉擴大產品系列、深化客戶關係及加強宣傳以推廣品牌，Vax延續上半年度之優秀表現。儘管市場呆滯，英國業務在營業收入及業績貢獻比重兩方面均有突出增長。其中Vax與Dirt Devil攜手開發以Vax作為品牌之產品所發揮之協同效應尤為顯著。於二零零四年，Vax在英國市場之產品系列大幅增加，新產品佔該年度之營業額超過60%。推行減省成本計劃及投放資源於提升既有產品之價值，均有利於業務表現。透過提升供應鏈管理效率及生產力，達致更佳之存貨控制、更準時之付運及更佳之零售商服務。截至年底，得力於成效昭著之促銷及市場推廣計劃，Vax在英國市場之地位更上層樓，並貫徹推行多年來努力進取之方針。

澳洲方面，儘管地板護理產品市場競爭激烈，Vax擴充除地毯深層清洗機此核心產品以外之其他產品系列，從而達致盈利目標。此外，Vax更被主要客戶肯定其於全國供應商之地位，並在紐西蘭開設一所分銷中心。憑藉與零售商保持緊密聯繫，Vax在市場推廣、產品選擇及價格定位各方面均能充份掌握訊息，從而作出明智決定。與此同時，Vax繼續專注於宣傳推廣以保持品牌知名度。

策略聯盟

本集團繼續加強原件設備製造(OEM)業務。由於產品備受客戶歡迎，加上與主要品牌公司訂立新合約，此方面之業務突飛猛進。此等新OEM業務將開創更多具有潛力締結成為長期合作夥伴關係之新機遇。本集團承諾廣泛應用產品工程設計技術，結合世界水平之生產力及致力為客戶開發實惠質優之產品。



Vax MultiPack由Vax RapideXL地毯清洗機和Vitality Plus筒型吸塵機組成，以其獨特性能和物超所值而備受市場歡迎。

(最左) Vax Turbo Force™ 旋風式吸塵機，安裝有HEPA過濾裝置。



展望

地板護理產品業務充份展現核心協同效應發揮之成效。憑藉提升更具成本優勢之競爭力及投放資源於突破性創新產品之開發上，本集團具備保持業務穩步強勁增長之良好條件。

Dirt Devil仍將重點放於為市場引入創新產品及提高盈利能力上。北美洲方面，於二零零四年成功提升效率及減省成本，為加強產品之競爭力奠定堅實基礎。此項業務會繼續透過多款重要新產品之面世、擴充新零售渠道和加強拓展現有市場，從而提高盈利貢獻。歐洲方面，Dirt Devil推出採用創新無袋式旋風吸塵機技術之Centrixx系列，並繼續在歐洲各地物色擴充業務之良機。

得力於創新產品之開發及加強市場推廣力度，Vax在英國之業務將保持迅速增長。透過對供應鏈、存貨管理及售後支援各方面增加投放資源，應有助進一步提升服務水平和營運效率。在英國市場早已成為知名品牌之Vax推行備受注目之宣傳推廣活動，進一步加強市場地位。澳洲方面，Vax有信心透過擴大產品系列可令業務保持增長，尤其會專注於開發以高消費層面市場作為銷售對象之新穎產品。

激光儀及電子產品

激光儀及電子產品業務發揮其產品創新及生產效率之優勢推動市場發展。此項業務於本年度再創佳績，對本集團之業績貢獻穩步上升，實在有賴其積極減省成本、提升產能、以及擴大各類有助推動銷售額增長之產品，當中包括激光水平儀、超聲波量度儀、支柱感應探測器、金屬感應探測器、太陽能照明燈及護嬰產品。創新之 Ryobi AIRgrip™ 雷射真空水平儀贏得多個獎項，實為本集團具備在市場上推出突破性產品實力之明證。

此項業務之營業額增長 37.2% 至 701,000,000 港元，佔集團總營業額之 4.3%。經營溢利上升 44.5% 至 146,000,000 港元。

RYOBI

AIRgrip™
LaserLevel



BEST PRODUCTS 2004
BusinessWeek

革命性真空技術

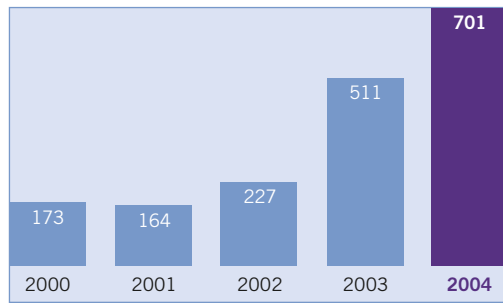
The Ryobi AIRgrip™ 是首款真正操控簡便之激光水平儀，其革命性真空技術使水平儀可輕易依附於牆壁上而不會造成表面破損。激光探測頭可作 360 度旋轉，可於任何方向作直線量度，轉角位置亦能應付裕如，最適用於安裝椅背靠牆嵌板和牆身水平校準。

市場回響

The Ryobi AIRgrip™ 在北美洲榮獲多個頂尖獎項，並得到零售商多次嘉許，銷量更刷新紀錄。



本業務營業額
百萬港元



領導產品創新意念可 正面推動市場發展

激光儀及電子產品業務推出特具創意之 Ryobi AIRgrip™ 雷射真空水平儀，自面世後，即在手提工具業內引起哄動，更迅速突破所有銷售目標。Ryobi AIRgrip™ 採用革命性真空技術，令水平儀可自行依附在牆壁上而不會造成表面破損。得力於 The Home Depot 之長期電視廣告宣傳計劃，向數以百萬計觀眾示範此產品之使用方法，Ryobi 品牌之知名度亦因而大大提升。

此項業務亦在市場上推出一系列新款電子護嬰產品。產品已於二零零四年首季開始銷售，並於年內增添新型號，取得令人非常鼓舞之銷售成績。

年內，此項業務致力減省成本，並積極投資於廠房自動化以提升生產力和進一步加強縱向整

合。上述措施不單使本集團得以應付需求量之大幅增加，並使所有原件設計製造(ODM)合作夥伴之產品能更快速地投入市場。憑藉新產品帶來之商機，此項業務之銷售額超越預期水平。於年度完結前，與主要ODM合作夥伴加強電視廣告宣傳，以提高產品知名度和達致最大促銷成效。

展望

此項業務以其在品牌、合作夥伴、工程技術和市場推廣上之優勢，將可保持日後之增長勢頭。此外，隨著擴大產品平台及加強客戶聯繫，對營運投放之資源將在生產力之提升及加快產品上市等方面繼續發揮巨大成效。

憑藉 Ryobi AIRgrip™ 之成功，激光儀及超聲波量度儀等產品於日後之銷售可望保持理想增長。本集團尤其會專注於開發全系列之匯聚功能型產品。護嬰產品方面，本集團正開拓其他類別之產品，並有信心護嬰產品將成為此項業務增長之另一股主要推動力。

(右) RYOBI 提供全系列支柱感應探測器及超聲波量度儀，可探測牆身中之木料、金屬及電源排線，並可準確量度距離和容積及累積計算長度。

