

主席報告書

“ 致力開發創新產品及
提升營運效率，旨在迎合
客戶及最終用戶之需要，
乃本集團致勝之道。 ”

Horst Julius Pudwill
主席兼行政總裁



- 營業額及溢利表現均再創新記錄
- 主要品牌合共錄得雙位數字增長
- Milwaukee® 和 AEG® 業務錄得雙位數字增長
- 創新產品推動業務發展

本集團營業額及溢利於二零零五年再創新記錄。本集團一直致力拓展領先品牌、加強與客戶的合作關係、開發創新產品、提升全球業務之營運效率，為集團之核心業務提供一個重要的發展基礎。新收購之Milwaukee®及AEG®業務亦錄得雙位數字增長，及為本集團帶來盈利貢獻。穩固的基礎，加上集團之營運規模，讓本集團可迅速靈活回應市場的變化及挑戰，朝著長遠目標努力發展。

本集團營業額為22,360,000,000港元，較二零零四財政年度增加37.1%。重要的是，本集團的主要品牌合共錄得雙位數字增長，而毛利率在原料價格影響下仍持續改善，由二零零四年度之30.3%增加至31.0%。雖然新收購增加了集團在利息和業務重組方面之開支，對利潤起著負面影響，純利仍增加10.0%至1,019,000,000港元。每股盈利增加6.1%至73.53港仙。

每股股息
港仙



年內，本集團開始整合Milwaukee®及AEG®專業電動工具業務，加強本集團旗下電動工具業務在品牌、產品及客戶各方面之優勢。本集團將繼續整合業務，收購之業務可受惠於本集團的低成本營運及高規模效益，以發揮在市場推廣之協同效益和節省成本。本集團力求改善業務營運，透過提高生產能力及推行成本削減計劃，提升財務優勢。與二零零四年比較，營運資金進一步改善，有效的供應鏈管理把平均存貨周轉期縮短4日，而加強銷售賬款之管理令平均銷售賬款周轉期縮短7日。

董事會建議派發末期股息每股12.60港仙。連同中期股息每股6.00港仙合計，全年度合共派息每股18.60港仙，二零零四則為每股17.00港仙，增幅達9.4%。

非凡實力

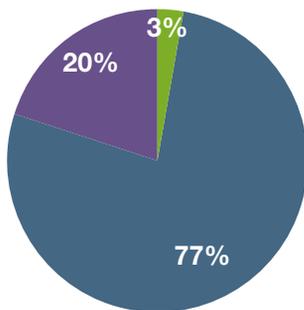
本集團最大之業務環節，電動工具產品業務較去年增長49.1%，而本集團的主要品牌之地位於各主要市場繼續提升。年內，最終用戶對本集團的產品需求殷切。創新產品乃電動工具產品業務之主要增長動力，這包括 Milwaukee® V28™ 鋰離子電動工具、RIDGID®全新氣動工具系列，以及Ryobi®品牌之One+™系列所增添之產品。戶外園藝電動工具業務亦錄得增長，不但在現有產品類別增添新產品，亦成功開發新產品類別，包括進軍高壓清洗機、犁地機及電動劈木機等新類別。

電動工具產品業務之領先品牌包括Milwaukee®、AEG®、Ryobi®及Homelite®，此等品牌廣受全球市場認可及信賴，覆蓋由專業承辦商以至DIY(自行裝配)消費者之廣泛客戶基礎。Milwaukee®及AEG®將讓本集團在核心業務以外，擴充在各地域之業務。本集團持續提升品牌價值，專注於重要市場、創新市場推廣、加強產品開發及提升供應鏈管理。把AEG®納入本集團的業務，大大擴闊了本集團於歐洲地區之分銷渠道及加強市場推廣方面的優勢。

地板護理產品業務的自有品牌在北美洲的強烈競爭環境下仍然表現出色。由於本集團致力發展Dirt Devil®和Vax®等自有品牌業務，OEM(原件設備製造)業務因而下跌，但地板護理產品業務之整體銷售額於回顧期內仍增長11.0%。面對充滿挑戰的市場環境，本集團致力開發新產品，新產品佔二零零五年營業額逾30%，而本集團旗下品牌在德國及英國兩大地區市場仍維持其領導地位。隨著Dirt Devil®市場地位提升，擴充集團在北美洲之業務，Dirt Devil®亦成為消費者及大型零售商之首選品牌。透過精簡營運、推出創新產品、配合市場推廣及積極改善供應鏈架構以減低成本，北美洲業務仍然保持其競爭優勢，應付原材料成本上漲及價格競爭的挑戰。二零零六年將為OEM業務轉變之過渡期，隨著本集團與其他客戶所推出的新項目，預期OEM業務將可於二零零七年回升。

激光儀及電子產品業務的銷售額雖然下跌6.5%，但受惠於減省成本計劃和新產品，利潤比率持續改善。經過數年高增長，面對激光測量儀和太陽能照明燈市場之競爭，影響此項業務之增長。本集團將致力擴展現有ODM(原件設計製造)業務，開拓歐洲市場和透過自有品牌增加此項業務之銷售渠道，推動激光儀及電子產品業務之增長。此項業務仍保持其在設計專利、開拓新產品和生產效率各方面之優勢。

以主要業務劃分之營業額



- 電動工具產品
- 地板護理產品
- 激光儀及電子產品

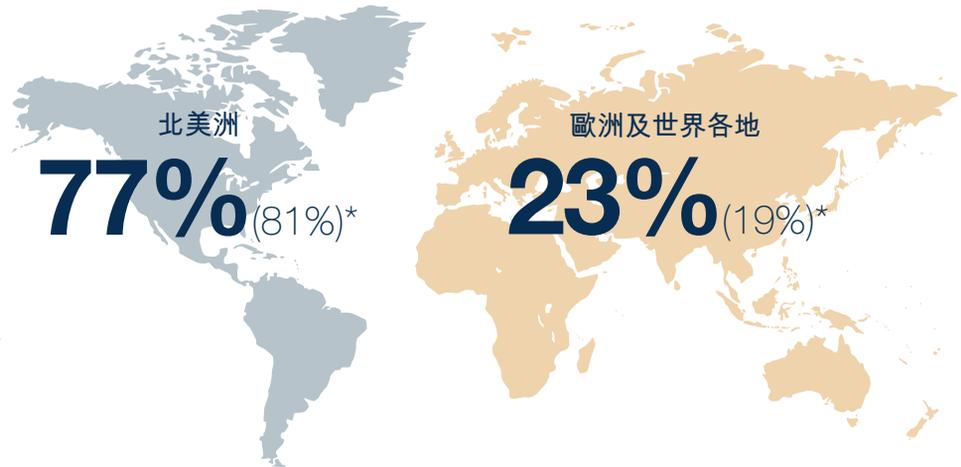
持續增長動力

成功的領導優勢建基於經營理念及公司文化，兩者代表著企業在實際情況下實踐目標之能力。本集團之成功，有賴公司上下朝著同一清晰之發展方向而努力。我們致力開發創新產品、提升規模效益、增強與合作夥伴的關係和適時推行決策。於二零零五年，我們成功拓展市場、擴充產品系列、提升實力及管理才幹，大大提升我們的競爭優勢。此等優勢不但推動本集團於二零零五年之業務表現，亦為日後業務及盈利增長奠定穩固的基礎。

不斷創新

產品創新對每一品牌及每一市場尤其重要，不單可打造顧客對品牌的忠誠度，於成本壓力及價格競爭下提升利潤表現，更可鞏固集團與各零售夥伴之關係。本集團妥善統籌各業務部門，提供功能強勁兼創意無限的產品，從而抓緊市場佔有率及提升品牌地位。創科實業致力加強產品開發優勢，務求改進流程、善用資源及提升企業營運效率，將消費者的需求融入創新設計概念。全球各地之研發投資增幅達45.2%，由去年佔營業額2.1%增至二零零五年之2.2%。年內，本集團整合概念中心、集中工程資源及推行全球產品平台規劃，務求日後獲取更佳投資回報及提升研發效率。

以市場地區劃分之營業額



* 截至二零零四年十二月三十一日止年度

領先品牌

領先品牌可打造顧客對品牌的忠誠度，有助確保業務持續增長。本集團推行公關、廣告及推廣策略計劃，以及參與展銷會，向目標對象傳達具感染力之形象及訊息，有關專題報道及獲獎數目於二零零五年均創下新高。積極推行市場推廣活動可提高品牌知名度，更重要的是為零售夥伴帶動消費者流量。本集團投資於市場推廣，相對二零零四年，廣告開支增加27%，以增強集團的強勁品牌組合。此外，透過順利整合收購業務，進一步加強本集團之品牌組合，並透過在市場研究、創新產品及市場推廣方面之協同效益，提高領先品牌之市場滲透率。

營運優勢

憑藉於營運規模、市場擴展及營運效率方面之優勢，本集團與重要的零售夥伴維持緊密的合作關係。此等優勢亦為本集團保持日後之增長勢頭。營運規模令集團可靈活面對市場挑戰及瞬息萬變之零售趨勢，以最佳成本推出產品。本集團不斷改善供應鏈管理、生產業務、質量保證系統及善用低成本供應商，旨在各層次減省成本。我們在歐洲的地板護理產品業務亦受惠於本集團在生產和開發產品的優勢而成為業界先驅。

致力實踐

本集團緊守發展目標，適時推行各項計劃，致力開發新產品、提升供應鏈管理和市場推廣，確保成為業內先驅。本集團將繼續投資資訊系統，提升工作管理及決策效率。我們亦專注於加強與目標市場之零售夥伴的合作關係。本集團與客戶緊密合作，為各個市場類別提供創新產品，並改善供應鏈管理。隨著零售夥伴均銳意加強營運資本管理，供應鏈管理的效率成為評估其供應商表現的重要指標。本集團積極改進業務營運、加快新產品的推出及推出較高利潤的產品，均有助拓展在各市場之重要銷售渠道的業務及有助抵銷市場影響，確保達致增長目標。

未來目標及價值提升

本集團表現貫徹一致，乃本集團專注推行於拓展領先品牌、與客戶緊密合作、開發創新產品、卓越的經營效能等核心策略之成果。本集團於二零零五年表現出色，而憑藉二零零五年下半年及二零零六年在市場推出的新產品及一系列創新產品，加上收購所帶來的貢獻和規模效益，增長前景向好。

本集團之旗下品牌具備所需條件，繼續擴大其市場佔有率。本集團能配合主要銷售渠道對高產量、優質產品及超卓物流安排之需求。分銷渠道之擴充、產品科技之提升及收購後的強大品牌組合，加強了本集團拓展業務的機會。本集團將持續精簡營運，把生產調遷至本集團低成本製造基地，加上積極外判生產，可進一步節省日後成本。我們已具備有利條件，於目標分銷渠道繼續擴充本集團之各項業務。

二零零六年，本集團將繼續集中於員工、設施、研究及未來業務各方面投放資源。長遠而言，這種做法定能鞏固集團基礎，令財政表現持續理想。本集團已確立清晰有效之策略、完善的流程及努力不懈之隊伍。我們相信，本集團致力推行之四項策略，將繼續為股東、合作夥伴、僱員及客戶締造更佳成績。

最後，本人謹對全球各地員工於年內辛勤工作致以衷心感謝。本集團於二零零五年再創佳績，全賴彼等刻苦勤奮工作。本人亦感謝董事會同仁對集團理念及管治作出孜孜不倦之貢獻。本人謹代表公司上下感謝股東、客戶及合作夥伴之鼎力支持，令本集團於二零零五年再創佳績。



Horst Julius Pudwill

主席兼行政總裁
創科實業有限公司