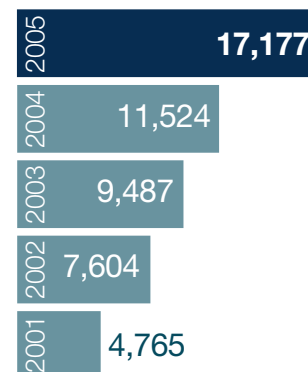


電動工具產品

本業務營業額
百萬港元



- 業務之營業額刷新記錄，增加 **49.1%** 至 **17,180,000,000** 港元
- 佔本集團總營業額 **76.9%**
- 經營溢利增加 **35.9%** 至 **1,237,000,000** 港元

電動工具產品營業額於二零零五年創新高，儘管OEM業務及客戶品牌業務表現放緩，然而此業務仍錄得可觀升幅，這主要是由於現有業務之主要品牌呈雙位數字增長及收購Milwaukee®和AEG®業務之貢獻所致。創科實業的創新產品能力繼續冠於同儕，本年度推出的Milwaukee® V28™ 鋰離子電動工具、RIDGID® 領先業界的專業氣動緊固工具及Ryobi® 品牌的內燃機驅動高壓清洗機僅是數個成功例子。本集團建立了一強勁的電動工具品牌組合，覆蓋由專業承辦商以至DIY初學用戶之廣泛及多元化客戶基礎。透過整合收購業務，包括把生產調遷至本集團之最佳成本製造基地、整合產品開發過程、發揮規模效益(如採購方面)，日後將有助提升效率及減省成本。

電動工具產品業務之營業額刷新記錄，增加49.1%至17,180,000,000港元，佔本集團總營業額76.9%。經營溢利增加35.9%至1,237,000,000港元。

Milwaukee® V28™ Sawzall™ 配以更佳之內部馬力機械結構和鋰電池，為專業用戶提供前所未有的動力及持久切割效果。



One +™ 18V角鑽之直角式設計及特大防滑軟膠 Gripzone™，使其在有限的空間亦可操控自如。



擁有高扭力的AEG® 14.4V STX鎳氫電池 (Ni-MH) 電鑽，能有效地於鋼材、軟木及磚石鑽孔，是工作間不可少的多功能工具。



Milwaukee

AEG
ELECTRIC TOOLS

RYOBI

業務回顧 電動工具

Milwaukee®乃北美洲工業及專業承辦商首選品牌。創新的V28™鋰離子電池電動工具為二零零五年的成功產品。年內，業界對產品需求持續增加，惟二零零五年銷售額受電池製造商產能所限而未能提高。本集團已擴充電池產量，以配合不斷增加的需求及於二零零六年擴闊之產品平台。

本集團繼續擴充RIDGID®專業電動工具系列。除手提式電動工具及枱式/座地式工具外，本集團增添新超卓專業氣動式緊固工具，進一步提升RIDGID®於專業用戶間之地位，及再一次印證其在北美洲專業電動工具之成功。

18V One +™ Torque IV™ 電鑽備有快速轉換制，可輕便地選擇電鑽或起子制式，運作更方便。



業務回顧

電動工具產品

備有15AMP馬達的RIDGID® 7 1/4" 鋸桿圓鋸，擁有更高扭力及更大動力輸出。其鎂金屬保護罩及組件設計，使產品更輕和更耐用。

Craftsman® 專業10吋手提式枱鋸，易於摺合，便於收藏及搬運。



Ryobi®是全球DIY用戶之首選電動工具品牌。One+System™獨特的統一電池系統，可配合不同工具，此系列在北美洲之成績斐然。該系列除增添新產品外，亦於市場成功推廣其系統工具組合。此外，透過新網站之推出，提高消費者及主流消費媒體對產品的認識和興趣。

在歐洲，Milwaukee®及AEG®將本集團分銷渠道擴闊至工業及專業承辦商市場。是次收購亦有助正在擴充的Ryobi®的業務。隨著革命性的V28™鋰離子電動工具於二零零五年第四季面市，Milwaukee®於歐洲市場之地位得到進一步鞏固。AEG®於歐洲各地備受推崇，亦已開始擴展其專業產品系列，新產品具有更佳性能，而價格方面亦更具競爭力。我們的品牌將可繼續受惠於整合後的產品研發資源及明確的產品平台規劃。我們已建立全球產品平台管理流程，繼續發揮產品研發的協同效益。

本集團於二零零五年後期，將Ryobi®品牌之One+System™於歐洲推出，於主要DIY零售商銷售，已取得初步成功。在歐洲的DIY市場，消費者對創新、性能更佳和物超所值的工具之需求亦為Ryobi®締造商機。Ryobi®、Milwaukee®和AEG®於歐洲之業務擴展，將可受惠於三品牌業務整合後之規模效益。



展望未來

本集團於整合收購業務之進度理想，而整合計劃主要專注於遷移生產設施、創品開發、供應鏈管理和營運效率。預期業務整合可達到協同效益和減省成本，將對二零零六年及其後年度之利潤產生正面影響。

本集團之創新文化於旗下電動工具業務可見一斑，並將繼續推動業務增長。收購Milwaukee®和AEG®提升了本集團產品研發之能力。專業鋰離子電池充電式電動工具即為最佳說明，其電池技術為充電式電動工具之先導者，V™電池技術提供超卓的電動工具。本集團致力加強產品平台，為V28™系列增添新產品及推出V18™系列。V18™為創新高效能鋰離子系列，可配合Milwaukee®現有的18V充電式電動工具系列使用。

Milwaukee®產品系列持久耐用和性能超卓，廣受用戶歡迎。我們已確定擴展Milwaukee®業務的商機，在Milwaukee®現有產品系列以外，增添新類別以滿足市場需求。此等新產品亦可受惠於Milwaukee®廣大的分銷網絡。首先推出之新系列，為於二零零六年上半年以Milwaukee®品牌命名之全線專業氣動式緊固工具及配件，這正好展示此品牌未來的發展機會。

Milwaukee®、AEG®及Ryobi®均為真正全球受確認的品牌，雄踞本集團大部分最重要之地域市場。本集團於工業／專業及消費者DIY市場佔據優越位置。此外，本集團將繼續與OEM及客戶品牌策略夥伴攜手擴充業務。對於重要的零售和專業的品牌，本集團絕對是一個有實力和可靠的合作夥伴。憑藉本集團於創新產品、營運效率及規模效益之優勢，本集團與策略夥伴維持緊密的關係。而我們亦致力了解及滿足最終用戶和客戶夥伴的要求，此將為集團締造更多商機。

全新的Milwaukee®專業氣動緊固工具，備有無匙深度調校，更準確地調整打擊深度及防止打擊過深以造成工作平面損毀。此工具系列配有鎂金屬外殼，使產品更輕便使用。其防滑軟膠使操控更靈活舒適。



RYOBI

Homelite®

戶外園藝電動工具

於北美洲，Ryobi®及Homelite®之現有及新產品繼續備受消費者所認同。本集團於主要以汽油推動之打草機、吹風機和鏈鋸類別及透過Ryobi®成功進軍劈木機、犁地機和高壓清洗機市場，亦取得新的市場佔有率。Ryobi®品牌之汽油推動之高壓清洗機，於二零零五年第一季推出，其功能創新實用，且簡便易用，為本集團於二零零六年在此高速增長類別之旗艦產品。

儘管新汽油推動和電動產品在主要市場之需求因受天氣影響而令銷售起步稍遲，戶外園藝電動工具於歐洲之業務仍錄得增長。Ryobi®品牌之戶外園藝電動工具系列為DIY渠道之重要一環，與電動工具系列相輔相成，有助擴展本集團與主要零售夥伴之業務規模，而其產品開發亦可受惠於本集團全球產品平台。



Ryobi® 品牌之40cc排量18寸／46 厘米汽油鏈鋸擁有強大動力，並附合人體工學設計，較為輕巧，適合專業園藝工作者或業餘用家。

Ryobi® 品牌之7 hp 高壓清洗機水壓達每平方呎3000磅，流速為每分鐘2.7加侖。並採用獨有之Twist & Store™ 手柄設計，方便搬運和收藏。



Homelite® Yard Broom II™ 30 cc 排量汽油吹風機功能強勁，運作時噪音少，並且擁有 ZIP Start™ 及 Quicker to Start™ 技術令起動更為容易和省力。



展望

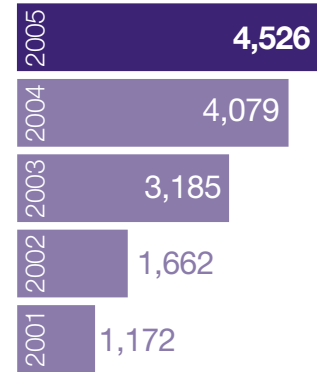
戶外園藝電動工具業務發展策略是進一步拓展Ryobi®的產品系列及善用其於DIY渠道之品牌優勢。為推動業務增長，我們將擴闊Ryobi®品牌至其他新產品類別，就如汽油推動之高壓清洗機，再次印證Ryobi®的品牌實力。Homelite®現有的產品類別較為有限，我們已計劃最早於二零零六年下半年開拓新產品類別，發揮其品牌優勢。

在營運方面，本集團已遷移汽油推動產品之生產至中國，減低生產成本。本集團繼續改善成本，以抵銷原材料之漲價。憑藉兩品牌之實力，本集團可外判生產，以減低成本和開拓新產品類別。此等策略，再配合創新產品，將可提升此項業務之利潤。



地板護理產品

本業務營業額
百萬港元



- 此項業務之營業額增長 **11.0%** 至 **4,530,000,000** 港元
- 佔本集團總營業額 **20.2%**
- 新產品銷售佔此業務總營業額之 **30%**

即使面對OEM業務之下跌、原材料成本上漲及市場價格競爭，地板護理產品業務表現仍然理想。縱觀北美零售市場的產品價格競爭激烈，自有品牌業務仍然表現出色，帶動本集團的地板護理業務錄得穩固的增長。配合高效宣傳工作，本集團品牌旗下的新產品刺激零售需求。基於集團之業務策略，新產品銷售佔此業務總營業額之30%；同時，集團亦藉著推出 Vax® 品牌，在北美洲市場積極開拓零售價較高的直立式吸塵器市場。

此項業務之營業額增長11.0%至4,530,000,000港元，佔本集團總營業額20.2%。受原材料成本上漲以及OEM銷售在下半年度下跌之不利因素影響，經營溢利下跌0.7%至200,000,000港元。集團已經積極推行多項成本控制措施，包括擴大採購範圍、加強產品設計，以及對OEM銷售下跌而作出生產調整，此均有助減低對成本的壓力。

Dirt Devil® Reaction™ 配備新雙重離心吸塵系統技術 (D2 Dual-Cyclonic Technology™)，提供優質持久之吸塵效能。此專利技術能分隔空氣進入兩個小型離心吸塵系統，與單系統比較，空氣能以更高速度流動，可更有效地分隔塵埃。

Dirt Devil® Reaction™ 採用免過濾層裝置之集塵桶，免除與過濾層或集塵桶接觸。

Dirt Devil® VISION 配置高級的HEPA過濾器，可百分百移除花粉等過敏原，具有易釋放的塵杯和無袋設計可用於房間的每一位置包括室內裝飾，窗簾和所有的地板表面。



業務回顧

本集團繼續提升其自有品牌業務於北美洲及歐洲之市場定位，為顧客提供物超所值的產品。業績理想主要有賴於本集團不斷推出新產品，增加了Dirt Devil®及 Vax® 於主要零售商出售之產品項目，再配合有效之市場推廣計劃，刺激終端用戶之需求及增加品牌知名度。於品牌業務方面，本集團已實施適當策略，進一步連繫全球採購及供應鏈體系，同時強化產品平台及市場推廣策劃。憑藉此等策略，本集團於提升業務和產品開發效率，以及降低成本方面的努力，已開始見成效。



Dirt Devil®之Broom Vac®為充電式掃，改良後的Broom Vac®的吸引力比已前提升60%，令清掃及吸塵工作更輕鬆。

Dirt Devil®為北美洲之領先品牌，雖然面對業內價格競爭壓力，於二零零五年，在主要組別仍繼續提升其市場佔有率。此品牌主要出售於大型零售商，為地板護理產品的主要銷售渠道。此外，此項業務建立了一個精簡的成本架構，以促進產品開發、市場推廣、供應鏈及客戶管理，其營運及工程支援中心則設於亞洲。精簡之營運策略提升了此項業務營運效率，並成功於二零零五年降低製成品存貨量達22%，從而降低物流成本。本集團於年內推出多項重要產品，亦有助提升營業額。其中包括Dynamite®直立式吸塵器，其重量僅為標準型號的一半，該產品乃根據市場研究研製，旨在迎合顧客的生活模式。此產品之表現不但超越預期目標，更提供一個產品平台推動未來業務增長。重新推出的充電式Broom Vac®及廣受市場歡迎的VISION無塵袋直立式吸塵器同樣表現出色，有助提升市場地位及成為主要零售商重點推廣之產品。Dirt Devil®繼續維持其於德國市場的領導地位及擴展其於歐洲各地之業務，充分彰顯其全球品牌實力。

二零零五年下半年，本集團在美國市場與一零售夥伴攜手推出新一代 Vax® 吸塵器。此獨特及嶄新產品系列採納「Next Clean」理念，其設計既注重工作效率，亦造到以用家為本，在吸塵時用家不需常常彎腰，因而減低勞損，輕鬆進行清潔工作。此產品於零售商及批發商的銷售符合預期。Vax® 致力拓展高檔市場，而 Dirt Devil® 則專注中檔市場，兩品牌相輔相成，配合本集團發展在中、高檔次更完善的品牌組合。

Vax® 不但是英國及澳洲之領先品牌，亦是大型零售商於地板護理產品的優先合作夥伴。在英國，儘管市場疲軟，且競爭激烈，Vax® 仍成功穩佔英國第二大品牌地位。在此市場取得卓越表現，乃致力推出新產品、嚴謹控制成本及專注加強業務夥伴關係的成果。Vax® 將繼續在嶄新產品開發和供應鏈管理方面，發揮與集團地板護理產品業務之協同效益。

由於本集團致力加強自有品牌業務的發展，OEM業務正經歷顧客基礎轉移階段。二零零五年下半年，OEM業務的營業額之下跌加速，預期此過渡期將於二零零六年持續。本集團已與其他客戶展開多個重要之新項目，預期OEM業務將可於二零零七年回升。

Vax® X3 和 X5 吸塵機具有多項先進的產品功能。其 12AMP 雙馬達系統具備高效的清潔功能，並能讓你掌控毛刷來清掃硬地板。



Vax® V100 1100W 乾用真空吸塵機，具備重型發動機和10公升的特大集塵桶，既容易操作且耐用，能輕鬆應付大量地板清潔工作。



Vax® X3 和 X5另設置一個隱藏式可伸縮的軟吸管，於前置位置，由打掃地板至清潔高於頭頂的位置，用戶可以靈活轉換打掃位置而不需彎腰。



展望

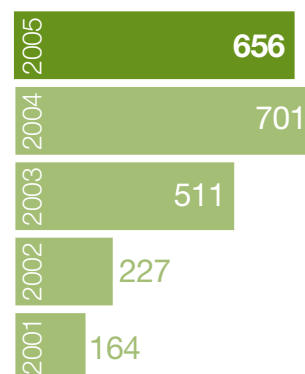
二零零五年雖為極具挑戰性的一年，但本集團仍繼續提升效率、加強產品平台策劃及消費品牌之實力。透過推出創新產品、擴大於北美洲的現有顧客基礎及擴充歐洲業務，本集團已準備就緒，繼續推動品牌業務之增長。二零零六年上半年，本集團將陸續推出數項新產品，包括於北美洲推出Dirt Devil® Reaction™。此項新產品配備雙重離心過濾系統(D2 Dual-Cyclonic Technology™)，以「特強吸力」見稱。

在營運方面，本集團將透過推出新產品及充分利用規模效益以減低現有原材料對成本所構成的壓力。本集團亦積極改良生產模式，內部資源將專注於發展高增值產品和開發新產品，同時外判低檔次產品，以增強本集團在全球市場的競爭力。地板護理產品業務於各地域市場的發展將受惠於持續減省成本，及與設於亞洲之生產設施所締造的協同效益。憑藉本集團為各品牌開發創新產品之實力，本集團將於各個市場繼續為消費者提供更多物超所值的產品。

激光儀及電子產品

- 營業額下降 **6.5%** 至 **656,000,000** 港元
- 佔集團總營業額 **2.9%**
- 利潤比率於二零零五年改善至 **21.2%**

本業務營業額
百萬港元



激光儀及電子產品業務繼續開發新產品以締造增長機會。本集團既為激光水平儀系列增添多款創新產品，又擴充電子護嬰產品系列。本集團專注投資於自動化生產和塑膠注塑產能，以改善成本，抵銷原材料上漲之影響。

營業額下降6.5%至656,000,000港元，佔集團總營業額2.9%。經營溢利下降4.6%至139,000,000港元，利潤比率則由二零零四年之20.8%改善至二零零五年之21.2%。



全系列Ryobi®品牌之測量儀及感應探測器，
採用嶄新超聲波及激光技術。

Ryobi® 品牌旗下之MultiTASKit™ 為 DIY人士和工藝愛好者提供多種方案。MultiTASKit™ 採用獲獎無數的AIRgrip™ 革命性的真空技術，令用家可以輕易自行進行家居維修工作。

創新充電式嬰兒監察器，採用雙頻制式，偵察範圍為四百呎內，並設有七種聲光，令家長可掌握嬰兒之活動情況。



業務回顧

縱使上半年表現強勁，全年營業額仍錄得下跌。由於激光測量儀及太陽能照明燈市場競爭激烈，令此業務於二零零五年下半年面對困難的經營環境。惟集團致力改善營運效率及受惠於較高利潤的新產品，令此項業務的利潤比率在營業額下跌的影響下仍有所改善。

就激光水平儀產品方面，本集團持續以AIRgrip™ 革命性技術開發新產品，並於九月以Ryobi® 品牌推出MultiTASKit™。MultiTASKit™ 包括具備AIRgrip™ 真空技術之MultiTASKit™ 主機，以及四個附件，令用家可以自行進行家居維修。激光產品系列之推出，引起市場注目，再配合積極推廣，有助建立Ryobi® 品牌於激光測量儀工具之領導地位。

展望

激光儀及電子產品業務於過往數年急速增長，此乃由於集團所推出之創新產品能符合用家夢寐以求的需求。展望將來，本集團預期增幅將自較高水平逐漸放緩。本集團將專注為旗下之電動工具品牌增添新產品及擴充其ODM業務，致力開發獨特及方案導向產品，並繼續投放資源提升生產技術。於生產方面所投放之資源，將提升本集團在此項業務之實力，在產品開發及物色ODM合作夥伴方面締結更多商機。