

主席報告書

“強勁品牌、創新產品、優秀人才及最佳價值乃創科實業的增長動力。”

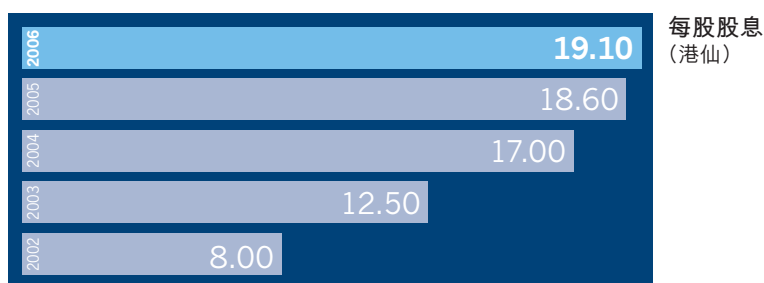


Horst Julius Pudwill

主席兼行政總裁

二零零六年業績摘要

- 溢利連續十二年獲得增長及再創新高
- 收購 Hoover® 後，本集團晉身全球地板護理業的領導者
- 專業電動工具品牌業務錄得增幅
- 毛利率及經營利潤上升
- 強化全球管理架構



創科實業矢志成為業界翹楚。本集團致力實踐業務策略，以強勁品牌、創新產品、優秀人才及最佳價值的實力，爭佔市場領導地位。在此等戰略性增長動力的推動下，本集團目標業務的業績不斷提升，為客戶及股東持續增值，這正是本集團的宗旨，並為二零零六年度再創新高的驕人業績奠下基礎。

二零零六年母公司權益持有人應佔溢利破紀錄達到1,072,000,000港元，較上年度增加5.19%，連續第十二年錄得增長。憑著領先品牌、創新產品及致力提升成本效益，本集團的淨利潤比率由二零零五年的4.56%提升至4.91%。業務整合及持續改進計劃(CIP)所節省的成本，抵銷了全球商品價格及融資成本上漲帶來的影響，集團的毛利率由上年度的31.05%改善至31.59%，經營溢利比率由去年7.05%提升至7.59%。計及二零零五年九月股份配售的全面攤薄影響後，每股基本盈利為每股73.18港仙，較二零零五年的73.53港仙稍低。

二零零六年，本集團營業額為21,820,000,000港元，較二零零五年微降2.39%。二零零六年上半年營業額錄得強勁增長，繼受美國宏觀經濟放緩影響，本集團下半年面對更多挑戰。承接上半年的增長勢頭，本集團持續在北美洲以外地域擴展業務，並於下半年及全年度取得接近雙位數字的增長。本集團的地板護理業務於下半年回升，營業額錄得正面增長。本集團宣佈收購Hoover®地板護理業務，與現有地板護理業務合併後，創科實業已成為全球地板護理行業的領導者。

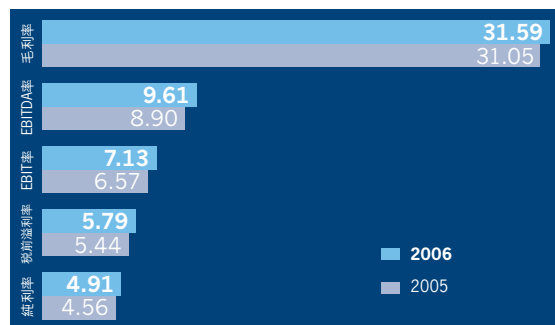
本集團欣然宣佈，董事會建議派發末期股息每股12.60港仙。連同中期股息每股6.50港仙合計，全年度合共派息每股19.10港仙，二零零五年則為每股18.60港仙，增幅達2.69%。

業務回顧

與去年相比，本集團電動工具業務營業額增長平穩，但本集團的專業電動工具及配件品牌Milwaukee®及AEG®全年營業額均錄得正面增長，歐洲業務亦繼續維持擴充動力。Milwaukee® V28™及嶄新的V18™鋰離子充電式工具和Ryobi®品牌的One +™ System深受市場歡迎，大大改變了零售商及用戶對電動工具的傳統觀念。二零零六年，該等產品在北美洲以外地區市場成功推出，意義深遠。本集團推出超過75種新產品，其中過半數新產品屬於Ryobi®品牌的One +™ System系列，擴大了本集團的電動工具產品種類。Milwaukee®整合計劃將繼續減低本集團專業工具的生產成本。

過去十二個月，本集團戶外園藝電動工具業務效率進度理想，本集團更於年內將汽油推動產品的生產移師至中國。於二零零六年年內，有賴推出Ryobi®品牌的新高壓清洗機及鏈鋸，抵銷了歐洲上半年銷售淡季造成的影響，令戶外產品業務取得個位數字增長。於年底時，在世界各地推出新Homelite® MightyLite™輕巧汽油剪草機、割草機、吹風機及籬笆修剪機。此項業務具備有利條件，可持續締造營運效益，為市場不斷創造嶄新產品。

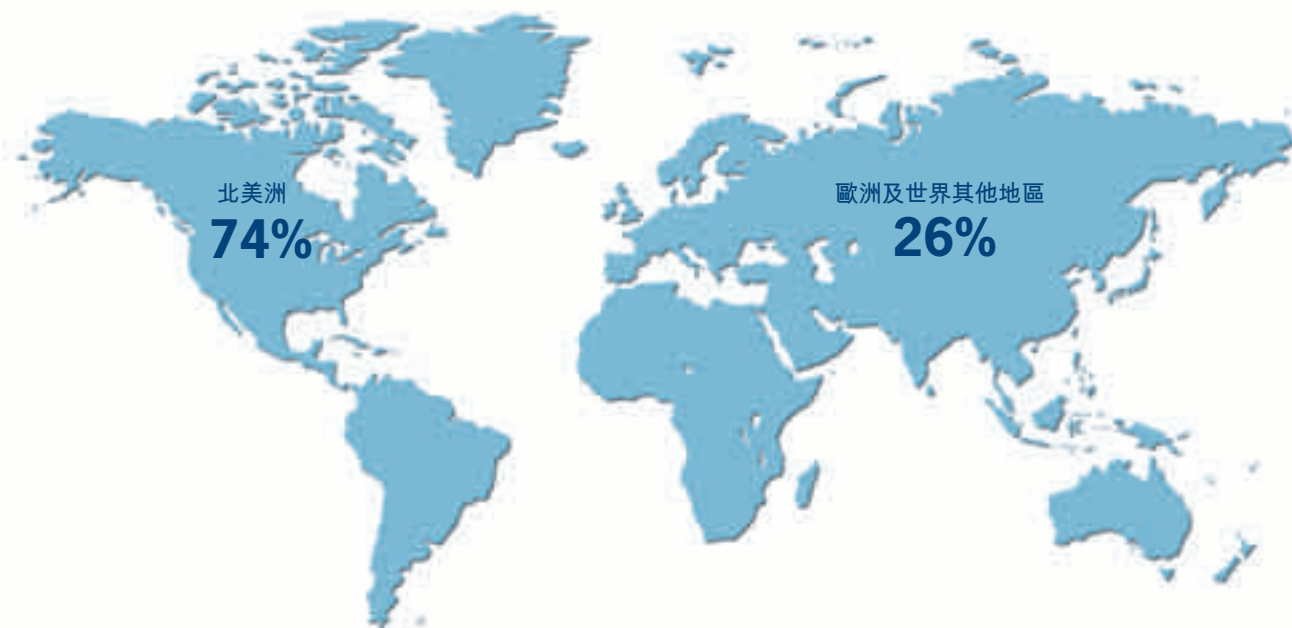
利潤比率不斷提升



地板護理業務於下半年在多個市場表現出色，全年收益較二零零五年減少2.16%。在北美洲，配備D2 Dual-Cyclonic Technology™的Dirt Devil® Reaction™吸塵機乃針對要求較高的用戶而設計，深受客戶歡迎，有助擴大產品種類，提高品牌帶來的盈利。此外，獨一無二的Dirt Devil® KONE™產品不單止外型美觀，亦相當實用，在強大市場推廣活動的攻勢下，營業額節節上升。Vax®品牌持續滲透英國地板護理市場，強化其身為英國第二大品牌之地位，歐洲營業額續見上揚。本集團採取之一貫品牌策略，是在市場推出針對終端用戶的高增值新產品，創新產品及強勁品牌可締造機會，帶動盈利持續增長。

二零零六年十二月，本集團宣佈收購Hoover®（交易已於二零零七年一月三十一日完成），令既有的強勢品牌組合再添一員。收購此品牌的戰略意義重大，此舉將可使本集團在全球地板護理市場上進佔領導地位，並為未來擴充業務提供優異的品牌平台。Hoover®為地板護理行業內歷史最悠久的品牌；時至今日，Hoover®仍為全球各地享負盛名的名牌之一。創科實業具備超卓的營運效率，能夠迅速推出創新產品並擁有最佳成本供應鏈，與Hoover®品牌優勢結合後，勢可達致最佳的協同效益。本集團的地板護理業務將坐擁強勁的品牌組合、創新產品、全球規模及廣闊的客戶基礎，凡此種種均為盈利增長打造堅穩平台。

以市場地區劃分之營業額



創科實業一直著重以最佳價值生產產品及提供服務。本集團藉著強化各業務單位的全球採購功能，透過推出CIP，達致節省成本的目的。此等最佳價值措施充分發揮了本集團的直接及間接採購規模，有助擴大本集團的業務改善計劃。此等措施對抵銷年內商品價格升幅大有幫助。業務改善計劃於二零零六年展開，本集團將於二零零七年調整目標、調動資源以加快發展步伐，持續於各層面大力推進此項計劃。

創科實業之增長動力

以下四項策略性動力乃創科實業在競爭市場內不斷增長的平台。

強勁品牌 領先品牌可在市場上爭佔優勢，故需作出品牌投資。產品表現能夠經歷時間的考驗，可打造客戶對品牌的忠誠度，繼而保持強勁的毛利率，於零售市場佔據有利位置。

創新產品 本集團深信創意是持續錄得盈利及推動業務增長的火車頭。本集團將會透過開發創新產品，專注發展尖端技術，致力迎合用戶的需求，從而達致高價值品牌及優質產品的目標。

優秀人才 本集團不斷投放資源積極培育人才。本集團上下全體成員由高級管理層以至廠房員工，皆富工作熱誠、純熟技能及智慧，藉以帶動本集團進佔目標市場內的龍頭地位。

最佳價值 置身第一位意味要以最高水平、最具競爭力的成本及最佳價值實踐各方面業務。本集團銳意通過持續改善計劃(CIP)、全球採購及供應鏈管理，提升業務各個層面的營運效益。

展望

本集團正制訂未來增長及提升利潤比率的進程。經過第二年整合二零零五年進行的電動工具收購活動後，本集團開始受益於綜合協同效益。本集團決心整合最近期的收購活動—Hoover®，於二零零七年從市場推廣及營運效益中獲益。本集團日後將專注於核心業務擴充和物色策略性收購，藉此提升本集團的營業額及利潤。

本集團的電動工具業務旗下的品牌組合深受專業人士及客戶信賴。本集團對二零零七年北美洲的電動工具業務仍然感到樂觀。本集團積極提升門市服務組織，藉此擴大銷售範圍，並推出Jobsite Solutions（工作地點解決方案）計劃以照顧專業電動工具的終端用戶，以及推行市場推廣計劃向終端

用戶推介本集團的新穎品牌及產品。就歐洲及世界其他地方的業務而言，本集團矢志在各主要渠道推出新產品及擴大地理版圖，達到雙位數字增長。本集團以全球產品平台為重心，系統化針對特定的最終用戶類別——專業人士與消費者，進一步優化新品開發過程。此舉將為本集團的開發資源配置方面締造更大效益，提升本集團交付產品方案及創新意念以迎合終端用戶需要的能力，從而推動本集團業務增長。

地板護理業務呈正面增長，首要任務為收購Hoover®後之整合。本集團宣佈成立創科實業地板護理全球研發中心，預期於二零零七年下半年研發出新產品。北美洲市場計劃將可提高Hoover® FloorMate™、SteamVac™ All Terrain、WindTunnel™、Dirt Devil®、KONE™、Reaction™及Broom Vac®產品的知名度。隨著本集團於歐洲推出新產品、於加拿大及中東開展業務及於北美洲推出Sears® Kenmore® 品牌吸塵機，地板護理業務勢可取得堅實增長。

本集團推出北美洲校園招聘及領袖培訓計劃，實踐本集團以優秀人才建立業務的核心戰略。本集團的羅致對象為具有領導熱忱及追求成功的人才。此外，本集團於全球各地增設行政職位，並聘請在銷售、市場推廣、產品開發、營運及高級管理等領域獨當一面的商業領袖出任該等職位，藉以強化本集團現時的管理團隊。本集團於產品開發、市場推廣及最佳成本營運績效方面生機勃勃、步伐急速，預計對本集團將大有助益。

本人再次衷心感謝集團員工專心致志推動本集團達成目標，協助本集團在核心業務上成為全球領導者。本人亦感謝董事會同全年內對集團管治及長遠目標提出之真知灼見及深入分析。最後，本人謹感謝股東、客戶及合作夥伴之鼎力支持，令本集團於二零零六年再創佳績。



Horst Julius Pudwill

主席兼行政總裁

強勁品牌





強勁品牌 領導市場

本集團相信可靠表現是品牌成功的首要條件。如果用戶信賴產品的表現，產品便成功。Milwaukee[®]、AEG[®]、Ryobi[®]、Homelite[®]、Dirt Devil[®]、Vax[®]等品牌深受市場愛戴，以及穩佔市場的領導地位逾百年的Hoover[®]，都是擁有強大實力的品牌，足以吸引各個市場成千上萬的用戶選用。

強勁的品牌能夠帶領市場。本集團在研發工作上作出進取投資，確保產品技術先進，而以策略為本的市場推廣活動既能擴充市場，亦能提高市場滲透率。品牌忠誠度是持續增長及提升盈利能力的基石，本集團的強勁品牌為現今未來增長打好基礎，乃本集團所有行動之指標。



創新產品



產品創新 別無蹊徑

本集團投放大量資源從事消費者／終端用戶研究，以製訂市場為本的業務策略，並取得驕人成績。本集團率先於市場推出鋰離子電動工具，提高動力之餘，亦大大減輕電池重量。本集團亦首先在市場推出統一電池系統，使Ryobi®品牌之 One+™ System的各種工具均可使用同一種電池，方便用戶。

本集團亦於市場推出最輕巧的手提式汽油戶外園藝電動工具，包括剪草機、灌木修剪機、籬笆修剪機、吹風機。本集團發明無塵袋吸塵器技術，率先將之引入地板護理行業，並繼續開發全球最方便易用的吸塵器。本集團致力創新的精神，亦展現於生產營運、行政管理及客戶關係各方面。創新精神是保持盈利增長的關鍵，本集團對公司上下的創新文化精神引以為傲。

優秀人才



WARNING
To ensure the safe use of this device
read and understand the instructions
before use. See the user manual for
full details.

Laser radiation.
Avoid direct eye exposure.

Max Output: 5mw
Wavelength: 635nm
Type IIIa laser product

RYOBI



簡而言之，本集團矢志成為各個市場的領導者


本集團深信，一家機構必須釐清其策略、文化及價值。本集團旗下僱員超過20,000人，我們致力確保每位員工皆朝著共同目標進發。簡而言之，本集團矢志成為各個市場中之領導者。

要成為領導者，必須具備堅毅過人的鬥志。本集團員工深明成為領袖的必備條件，亦充滿鬥志及智慧，在各個領域領導群雄。由產品開發至供應鏈物流、由目標收購以至全面市場推廣活動，本集團皆以創新意念促進業務發展及盈利表現，務求冠絕同儕。



RYOBI

最佳價值



創新的意念亦須 有效執行，才能 推出市場

本集團的創新文化亦可見於集團致力成為締造最佳價值的生產商。締造最佳價值所指乃集團以最高水平、最具競爭力的價格及最佳價值經營業務的各個細節。本集團不時評估各營運範疇，致力推動營運不斷改善。創新的意念亦須有效執行才能推出市場。本集團的全球網絡為各營運單位締造機會，同時達到產品互動改良、分享市場研究及生產經濟規模三個作用。

本集團在營運上擁有靈活性，能夠對瞬息萬變的市況作出迅速反應，同時保持利用集團最佳成本供應商基礎的能力。有效的供應鏈管理令集團的營運更靈活，其所帶來的策略優勢大大提高集團的利潤。優質創新的產品結合最佳價值的營運效益，可發揮巨大協同效應。這讓我們全球的客戶及終端用戶能購買得到最物有所值的優質產品。