

# 管理層討論與分析

## 財務回顧

### 財務業績

#### 業績分析

本集團於本年度之營業額為4,800,000,000美元，較二零一三年的4,300,000,000美元上升10.5%。本公司股東應佔溢利為300,000,000美元，較二零一三年的250,000,000美元上升20.0%。每股基本盈利從二零一三年的13.68美仙上升至本年度的16.41美仙。

除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利為500,000,000美元，較二零一三年的443,000,000美元增加12.9%。

除利息及稅項前盈利為351,000,000美元，較二零一三年的304,000,000美元增加15.4%。

#### 毛利率

毛利率上升至35.2%，去年則為34.2%。推出嶄新產品，擴展產品類別，改善營運效益及有效的供應鏈管理，均是毛利率上升的原因。

#### 經營費用

年內總經營費用為1,326,000,000美元，而二零一三年則為1,175,000,000美元，佔營業額27.9%（二零一三年：27.3%）。此增加主要是由於在廣告及推廣上的策略開支，尤其是推廣地板護理業務的新產品。

產品設計及研發的投資為118,000,000美元，佔營業額2.5%（二零一三年：2.5%），反映我們持續努力創新。我們將持續投資產品設計及研發，不斷推出嶄新產品及擴展產品類別至為重要，不僅能保持銷售的增長勢頭，並且可提高利潤率。

年內淨利息開支為25,000,000美元，維持於二零一三年水平。利息支出倍數（即除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利對利息總額之倍數）為13.0倍（二零一三年：12.4倍）。

實際稅率（本年度稅項支出對除稅前利潤的比率）為7.9%（二零一三年：10.5%）。本集團將繼續利用其全球營運，藉以持續加強整體稅務效益。

## 流動資金及財政資源

### 股東資金

股東資金總額為2,000,000,000美元，二零一三年則為1,700,000,000美元。每股資產淨值為1.07美元，較去年0.95美元增加了12.6%。

### 財務狀況

本集團持續維持強勁的財務狀況。於二零一四年十二月三十一日，本集團擁有現金及現金等額共690,000,000美元（二零一三年則為698,000,000美元），其中美元佔41.0%、人民幣佔31.0%、歐羅佔11.6%，其他貨幣佔16.4%。

本集團的淨負債比率即淨借貸總額（不包括不具追索權之讓售應收賬的銀行墊款）佔本公司股東應佔權益之百分比改善至10.0%，去年則為10.6%。負債比率改善乃由於嚴謹及專注於營運資金管理，以及營運產生之自由現金流量用於償還債務。本集團有信心負債比率將會維持在較低水平。

### 銀行借貸

長期借貸佔債務總額36.3%（二零一三年：42.4%）。

本集團的主要借貸以美元及港元計算。借貸主要按倫敦銀行同業拆息或香港最優惠貸款利率計算。由於本集團的業務收入主要以美元計算，因而發揮自然對沖作用，故貨幣風險低。本集團的庫務部將繼續密切監察及管理貨幣和利率風險以及現金管理功能。

## 營運資金

總存貨為1,056,000,000美元，而二零一三年為884,000,000美元。存貨周轉日由75日增加6日至81日。維持較高的存貨水平是由於策略性的決定，藉以支持我們的服務水平及顧及高增長動力。本集團將持續管理存貨水平及改善存貨周轉期。

應收賬款周轉日為59日，而去年則為64日。若撇除不具追索權的讓售應收賬，應收賬款周轉日為54日，而去年則為57日。本集團對應收賬款的質素感到滿意，並將持續地審慎管理信貸風險。

應付賬款周轉日為87日，而二零一三年為88日。

營運資金佔銷售額的百份比為14.6%，而二零一三年則為13.9%。

## 資本開支

年內資本開支總額為154,000,000美元(二零一三年：105,000,000美元)。

## 資本承擔及或然負債

於二零一四年十二月三十一日之資本承擔總額為12,000,000美元(二零一三年：19,000,000美元)，並且無重大或然負債，亦無資產負債表外之承擔。

## 抵押

本集團之資產概無用作抵押或附有任何產權負擔。

## 主要客戶及供應商

截至二零一四年十二月三十一日止年度

- (i) 本集團的最大客戶及五大客戶分別佔本集團的總營業額約37.4%及49.5%；及
- (ii) 本集團的最大供應商及五大供應商分別佔本集團的總採購額約5.3%及18.5%(不包括購買資本性質之項目)。

據董事所知，概無任何董事、彼等之關聯人士或任何擁有創科實業股本5%以上之股東，於本集團之五大客戶或供應商中擁有任何權益。

## 人力資源

本集團於二零一四年十二月三十一日在香港及海外共聘用20,081名僱員(二零一三年：18,746名僱員)。僱員數目的增加主要是由於在過去的十二個月內完成的收購。撇除收購的效應，於二零一四年十二月三十一日的僱員總數為19,100名，與二零一三年度相約。回顧年度內，員工成本總額為678,000,000美元(二零一三年：601,000,000美元)。

本集團認為人才對本集團之持續發展及盈利能力極為重要，並一直致力提升所有員工之質素、工作能力及技術水平。各員工在本集團內獲提供與工作相關之培訓及領導發展計劃。本集團持續提供理想薪酬，並根據本集團業績與個別員工之表現，向合資格員工酌情授予認股權及發放花紅。

## 企業策略及業務模式

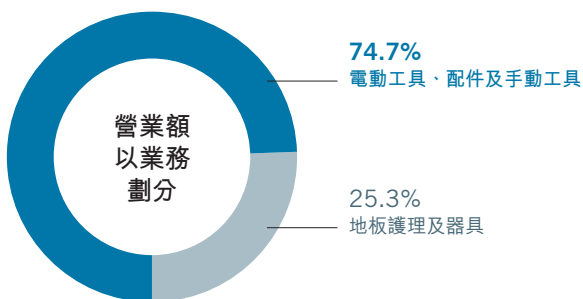
創科實業乃是領導全球的電動工具、戶外電動園藝工具及地板護理產品的設計、製造及營銷企業，專為消費者、專業人士及工業用家提供家居裝修、基礎建設及建造業產品。我們致力實施長期策略計劃，專注於「強勁品牌、創新產品、卓越營運及優秀人才」的策略。

我們繼續利用專注營銷方法以鞏固強勁品牌的組合。為品牌引進新產品類別及將品牌引進乏人問津的市場，使本集團的業務有顯著增長。拓展地域市場將為創科實業的未來重點發展，我們的長期策略將會積極在美國以外地區建立業務，並竭力在世界各地具有高發展潛力的市場拓展或建立我們的業務。

開拓嶄新產品是我們長期策略的重心。我們持續投資於建立快速的產品開發程序，務求能更快回應客戶的要求及掌握新興的商業契機，並使我們享有強大的競爭優勢。

我們將秉承卓越營運的策略，並將進一步全面提升製造業務之效益，藉以更進一步改善利潤率。

我們會繼續通過創科的領袖培訓計劃，培育下一代領導層，該計劃成功為本公司培育人才以擔當各部門的重要職位。



## 業務回顧

創科實業於二零一四年業績再創新高，各業務分部及地區均錄得增長，北美增長8.8%、歐洲增長11.3%及其他地區增長26.4%。

隨著我們引進創新技術，包括擴展具革命性的鋰電充電平台，為我們的產品系列及品牌帶來收益。我們的MILWAUKEE業務在各地區均錄得非凡表現，而RYOBI品牌則加強滲透核心的消費者及戶外分部。我們持續改造地板護理業務，改善營運及推出嶄新產品以提升盈利能力。

受惠於新產品，加上提升營運效益及供應鏈生產力，我們的毛利率因而得以上升，為各業務單位及品牌帶來溢利增長。營運資金持續穩健，業務創造正自由現金流量。

## 電動工具

電動工具為我們的最大業務，包括電動工具、手動工具、戶外園藝工具及配件。於本年度，電動工具銷售額增長13.0%至3,600,000,000美元，所有地區市場均有所增長，工業電動工具的表現尤其出色。電動工具業務分部佔本集團營業額的74.7%，二零一三年則為73.1%。受惠於引入嶄新產品及提升產能，盈利增長16.7%至305,000,000美元。

### 工業電動工具

我們的工業電動工具MILWAUKEE業務在市場上表現出色，錄得22.2%增長，所有地區均有增長。電動工具、配件及手動工具系列持續推出創新產品，乃是我們持續表現強勁的重要因素。終端用戶及分銷渠道措施成功推出及擴充關連類別產品亦為我們收益的重要一環。

藉著成功推出的M12 and M18系列產生的龐大增長潛力，我們持續投資於工業上最全面的充電式工業電動工具系列，並推出我們的超快速M12 FUEL HACKZALL往復鋸。我們引入嶄新研發的M18 FUEL HOLE HAWG角鑽及M18 FUEL深切割帶鋸機，為工業界創造革新突破性的生產力。MILWAUKEE FUEL的充電式產品利用鋰電及無碳刷馬達技術，是同級別產品中首項媲美交流電式電動工具性能的充電式電動工具。我們全新的M18 FUEL圓鋸是現今市場上最先進的充電式圓鋸。

我們在電動工具配件市場的地位有所提升。全新推出的產品包括DIAMOND PLUS、HOLE DOZER及SHOCKWAVE IMPACT DUTY圓孔鋸實際上已帶動市場增長趨勢及專注於解決方案的用家之需求。我們此等革新及具優勢的產品系列使MILWAUKEE成為高要求用戶的首選品牌。我們收購世界級KOTTMANN鑿子鑽頭業務亦提升我們推出嶄新產品的動力。

我們的手動工具業務迅速擴展，持續推出多款新產品，包括廣受歡迎的INKZALL工場繪圖筆系列。最近收購的美國EMPIRE業務，乃是領先平水尺、直角儀、測繪工具，以及多用途安全捲尺製造商令業務勢頭增長，重點為開發新產品。

### 消費者及專業電動工具

於二零一四年，我們的北美消費者工具品牌RYOBI透過引進創新產品及加強營銷力度而錄得收益。RYOBI ONE+平台持續每年有一百萬以上客戶的增長，並進一步打入北美、

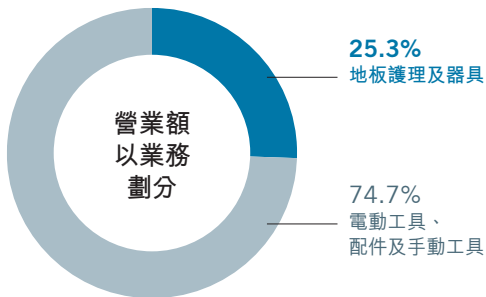
歐洲、澳洲及新西蘭的家居市場。我們持續在革命性18V ONE+ SYSTEM充電式工地工具增添嶄新產品，如高性能的輕巧式錘鑽、交流／直流電混合動力20瓦LED工作燈及交流／直流電風扇。我們以ONE+系統提供動力的AIRSTRIKE技術引進16度無釘頭釘槍及18度窄釘冠釘槍。RYOBI PHONE WORKS系列乃率先引入市場的電子專業測量工具系列，與智能電話技術一併使用，用於管理家居改善項目。

於歐洲，RYOBI品牌推出創新的ONE+鋰電產品，並著重媒體及數碼化電子營銷計劃，繼續拓展其業務。RYOBI品牌在澳洲及新西蘭錄得雙位數字增長，並在ONE+平台上增添新產品，以及推出AIRWAVE品牌產品及充電式AIRSTRIKE釘槍系列。AEG品牌於歐洲及世界各地成功推出一系列全新鋰電產品而增長，並加強營銷以推動品牌知名度及銷售。

### 戶外園藝工具

於二零一四年，戶外園藝工具持續錄得穩健增長，並將我們的充電式鋰電產品大舉打入北美、歐洲及澳洲市場。由於天氣狀況不穩定，令北美的銷售額略減，但因營運效益上升及供應鏈改善而得以抵銷。

我們出眾的RYOBI 18V ONE+ SYSTEM交流／直流電混合動力鼓風機系列非常成功。40伏特RYOBI鋰電為充電平台的產品系列擴展至鏈鋸、籠筲修剪機、鼓風機及割草機等類別，產品性能「媲美燃油驅動」。最近推出的RYOBI變頻發電機錄得超出預期的銷售額。連串的營銷推廣活動及與主要零售夥伴業務關係增長亦使我們取得增長動力。



ORECK

Vax



### 業務回顧 (續)

#### 地板護理及器具

地板護理及器具本年度再度錄得出色的表現，達1,200,000,000美元銷售額，佔本集團營業額的25.3%。透過重新調配業務、專注於業務規模及優化供應鏈，令溢利大幅提升。

透過運用創科實業的革新性鋰電技術，我們推出突破性的HOOVER AIR充電式直立真空吸塵機，能提供多達50分鐘的無間斷操作時間，以及FLOORMATE充電式硬地板清洗機。我們為備受歡迎的DIRT DEVIL LIFT & GO平台加入輕巧的全面可拆除型直立式吸塵機系列，而spray & mop產品系列則繼續有卓越表現。ORECK品牌完成業務整合並推出嶄新的產品系列。本年度，由於引入全新AIR充電直立式產品，令我們於歐洲的VAX業務取得豐碩的業績。

## 購買、出售或贖回股份

除本公司股份獎勵計劃下獎授的獎勵股份(詳情將載於企業管治報告)外，本公司於年內按介乎每股20.80港元至24.15港元的價格回購合共865,000股普通股。本公司就該等回購所支出的總額2,486,000美元已計入保留盈利。

回購股份已被註銷，且本公司的已發行股本亦相應地削減。

本公司於本年度回購股份，是董事根據股東於上屆股東週年大會上的授權而進行，旨在提高本公司每股資產淨值及每股盈利，使全體股東受惠。

除上文所披露者外，本公司或其任何附屬公司於本年度內並無購買、贖回或出售本公司的任何已上市證券。

## 審閱財務資料

審核委員會已與本集團高級管理層連同德勤•關黃陳方會計師行審閱本集團所採納之會計原則及常規，以及討論內部監控及財務申報事宜，包括審閱本集團截至二零一四年十二月三十一日止年度之綜合財務報表。董事會確認其編製本集團賬目之責任。

## 股息

董事會建議向於二零一五年五月二十九日名列本公司股東名冊之本公司股東派發截至二零一四年十二月三十一日止年度之末期股息每股19.00港仙(約2.45美仙)合計總額約44,782,000美元(二零一三年：13.75港仙(約1.77美仙))，惟須待股東於本公司應屆股東週年大會上批准方可作實。預期建議末期股息將約於二零一五年六月二十六日派發。連同已於二零一四年九月二十六日派發之中期股息每股12.50港仙(約1.61美仙)(二零一三年：10.00港仙(約1.29美仙))，二零一四年全年合計派息總額為每股31.50港仙(約4.05美仙)(二零一三年：23.75港仙(約3.06美仙))。

## 暫停辦理股份過戶登記手續

本公司將於下列期間暫停辦理股份過戶登記手續：

為確定有資格出席並於二零一五年股東週年大會上投票的股東，本公司將於二零一五年五月二十一日至二零一五年五月二十二日(包括首尾兩天在內)暫停辦理股份過戶登記手續，期間任何股份過戶概不生效。為符合出席並於二零一五年股東週年大會上投票之資格，所有過戶文件連同有關股票須最遲於二零一五年五月二十日下午四時正前送交本公司之股份過戶登記處卓佳秘書商務有限公司，地址為香港皇后大道東183號合和中心22樓。

為確定有資格獲派發末期股息的股東，本公司將於二零一五年五月二十九日暫停辦理股份過戶登記手續，當日任何股份過戶概不生效。為符合獲派發末期股息之資格，所有過戶文件連同有關股票須最遲於二零一五年五月二十八日下午四時正前送交本公司之股份過戶登記處卓佳秘書商務有限公司，地址為香港皇后大道東183號合和中心22樓。