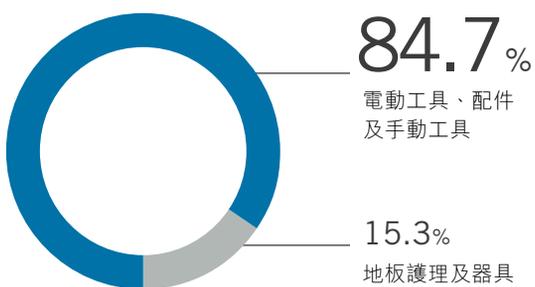


管理層討論與分析

業務回顧

營業額以業務劃分



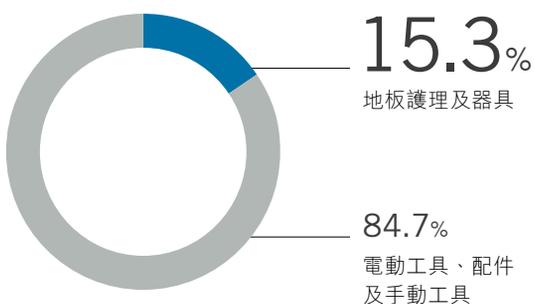
專注於充電式產品的科技革新

電動工具業務的銷售額增長為14.9%

電動工具業務創造了512,000,000美元的盈利，較上年度增長18.9%

MILWAUKEE及RYOBI品牌均實現了雙位數的銷售額增長，表現出眾，勝於市場

營業額以業務劃分



充電式吸塵機的銷售額在所有地區均錄得雙位數增長

強勁的品牌組合包括HOOVER、DIRT DEVIL、ORECK及VAX

投資設置新的生產線以生產充電式產品

地板護理及器具業務正在執行策略性的變革

業務回顧

二零一七年創科實業再次錄得創紀錄的業績。公司營業總額較去年增長10.6%，所有地區的業務均錄得增長。北美地區市場增長強勁，增長率達到11.2%，歐洲地區市場的增長率達到3.3%，而其他地區市場的增長率則達到20.8%。我們專注於充電式產品的科技革新，有助推動我們的電動工具業務的銷售額增長14.9%。地板護理及器具業務的充電式產品銷售實現了雙位數增長，但隨著戰略性退出交流電式產品，該業務的業績下降了8.3%。

二零一七年創科實業連續第九個年度錄得毛利率提升，由二零一六年36.2%提升至二零一七年36.7%。這是本集團對四大策略性發展動力作出全面承諾的成果，對我們實現進取的目標有正面影響。採用革新技術打造的創新產品與嶄新服務，通過持續改進計劃提高成本效益，在全球各地進行人才投資，以及全球公認與值得信賴的品牌，皆有助提高盈利能力。

電動工具

電動工具業務銷售增長至5,100,000,000美元，佔本集團銷售額的84.7%。電動工具業務亦創造了512,000,000美元的盈利，較上年度增長18.9%。MILWAUKEE及RYOBI品牌均實現了雙位數的銷售額增長，表現出眾，勝於市場。

工業電動工具

我們專注於突破性產品創新，終端用戶的直接參與，以及出色的營運表現，推動Milwaukee於二零一七年取得卓越成績。期內銷售額增長了21.7%，超越了工業電動及專業電動市場的增幅。採取多層式策略持續市場滲透，輔以極其重要的日常終端用戶和分銷互動，以未開發的相鄰產品類別為目標，而推出一系列創新產品。

此業務繼續成功實現為專業人士提供各式各樣產品的策略，特別關注電氣、機械及管道設備等行業的專業用家。這些針對業界特定需求的產品市場正經歷轉向生產力取得重大進步的MILWAUKEE革命性創新充電式產品的巨大轉變。

電動工具

Milwaukee品牌電動工具業務本年度銷售再一年錄得雙位數增長，顯示該品牌產品在整個專業充電式電動工具業務領域的市場佔有率極高，且其新類別產品橫跨整個市場。工地的照明系統、管道清潔、液壓和氣動等方面的作業方式不斷轉變，是市場上引進推陳出新的創新產品的例子，因而不再需要電線、軟管或存儲汽油。此乃由於M12及M18充電式系統採用單一電池平台，因而直接簡化了選擇過程。M18充電式系統專為專業終端用戶而設，繼續是增長最快的充電式系統，兼容逾一百四十五款工具解決方案。而M12充電式系統亦可兼容超逾八十款工具，為我們穩守超小型充電式工具系列的領導者地位。

Milwaukee繼續投資及擴大FUEL產品系列，工具數目增加至五十五款。創新的M18 FUEL中扭力衝擊扳手及M18高扭力衝擊扳手令終端用戶由氣動改為使用充電式衝擊扳手，在狹小的空間內達致更好的操控性。其他策略性產品計劃包括採用POWERSTATE無碳刷馬達的M18 FUEL HACKZALL，屬同類往復行程7/8吋鋸中最佳產品，提供切割速度最快及功率最強大的單手操作往復鋸。M18 FUEL 7-1/4吋雙斜面滑動混合橫切鋸的設計旨在滿足專業木匠及改造專業人員的嚴格要求。M12 FUEL ½吋棘輪扳手是首款同時擁有扭力及輕巧體積的充電式工具，以取代氣動棘輪扳手，成為需要高性能及方便攜帶的汽車維修技工及維修專業人員的理想繫緊件解決方案。

Milwaukee產品引領行業，推出為機械、電氣及管道設備等行業的專業用家而設計的嶄新充電式解決方案。FORCELOGIC平台擴大了其產品可用性，成功推出M18 FORCELOGIC 1590 ACSR電纜切割器、M18 FORCELOGIC 12噸高強壓接器，以及創新的M18 FORCELOGIC 3吋地底電纜切割器，給電力傳輸及分輸的電力佈線人員提供更高穩定及更可靠的生產力。

專業服務管道設備維修人員及維修保養專業人員見證了Milwaukee在專業管道清潔領域的擴展，推出該類別的首款充電式產品。設有CABLE-DRIVE限速傳送纜線系統的手持式M18 FUEL管道疏通器率先為管道清潔行業提供無碳刷馬達技術。M12 AIRSNAKE管道清洗噴氣槍是業內首款管道清洗機，以壓力空氣清理渠蓋及排水管道而同時使固定裝置及渠蓋完好無損。M18 FUEL SWITCH PACK組合式輸送滾筒系統是首款結合了組合式與輸送滾筒設備優點的管道清潔解決方案。

二零一六年推出嶄新的M18戶外園藝工具系列表現出色。該產品專為滿足園景維護專業人員的需要而設計，以提高生產力，以單一電池平台淘汰了交流電式產品和汽油驅動產品。M18 FUEL修草機清除粗樹幹，可於1秒內達到全速，每次充電後可提供1小時的運行時間。M18 FUEL鼓風機的噪音比氣動鼓風機低30%，清理距離達15呎。M18 FUEL籬笆修剪機的運行時間提高至2小時，可以切斷¾吋粗的樹枝。

高輸出照明裝置

Milwaukee主導充電式、高輸出及個人照明裝置類別產品。我們捕捉此市場上出現增長機遇的策略舉措，推出旨在提供無與倫比的耐用性和性能，以及提高生產力而設計的創新產品解決方案，產品的接受程度有目共睹。M12 LED燈可提供TRUEVIEW高清輸出，適用於任何工作環境，手握面積多達2倍，方便握持，而FINISHGUARD掛鉤提供持久保護，防止刮花車輛表面。M18 RADIUS工地燈能夠採用一個或兩個電池組上操作，創建360度全方位覆蓋，充電一次的使用時間為14個小時。此外，憑藉插入式及菊鏈式電力接駁擴充功能，專業人員可以在單一個電路裝置上將12盞燈連接在一起操作。M18 ROVER托架式泛光燈為任何具有多種托架選項的工地帶來極高的多功能性，並且有磁鐵式和彈簧式夾鉗。

我們透過USB充電式照明解決方案的系統，開拓個人照明裝置類別產品的市場，可通過USB進行超過2,000次充電，充電速度快3倍。產品包括USB充電式ROVER袋裝式泛光燈，專為隨身攜帶及隨時隨地連接而設計。USB可充電式安全帽燈提供475流明的照明度，配備防滑帶以及防水、防塵及防摔的機身和鏡頭，適用於最惡劣的工作環境。而USB充電式700L手電筒附有滑動式頂部，可調整光束模式。

配件

二零一七年，Milwaukee電動工具配件業務錄得強勁的雙位數增長乃由於新成立的終端用戶合作夥伴關係、新產品的推出及積極的分銷轉用工作。引領業務增長的是SDS混凝土鑽頭和鑿鑽部分，產品針對最終用戶需求而設計，以節省工程時間及加快速度以及延長鑿鑽壽命為目標的。SHOCKWAVE系列產品繼續成為衝擊級鑽孔及起子配件的首選品牌，Milwaukee將SHOCKWAVE的產品系列伸延至包括電氣工程市場的專業用家而設計的配件解決方案，包括電纜佈線人員使用的衝擊螺旋鑽及和插座。

手動工具及儲物箱

Milwaukee手動工具及儲物箱業務經歷令人振奮的發展，所有產品系列均錄得雙位數的增長。PACKOUT模組儲物系統的推出，實現了其作為用途最多元化及最耐用的模組儲物工具箱系統的承諾。由於數十款新PACKOUT產品即將推出市場，銷售額超出了所有預期，並帶來正面增長前景。

再者，為手柄的觸覺識別等特色而正在申請專利程序的螺絲批，體積進一步縮小而耐用性增強的捲尺，以及在繪測工具快速增長的公司Empire品牌平水尺，均有出色的表現。

Empire品牌增長背後的原因是新技術的進步。ULTRAVIEW LED技術擴展到Torpedo魚雷平水尺類別，可在光線不足的工作環境中使用的輕巧便攜式解決方案。此外，推出一系列具有行業首創特色的新型電子平水尺系列產品，如自動校準系統，使其成為業內最容易使用的產品；以及小型平水尺及Torpedo魚雷平水尺的革新性進改，足證產品的創造力及獲得專業用家接受。

DIY及專業電動工具

RYOBI DIY 電動工具

RYOBI ONE+ 是全球最大的充電式DIY電動工具系統，同一個電池平台上擁有逾120多種工具。RYOBI ONE+品牌銷售達雙位數增長，在北美及澳紐地區的大型DIY市場佔據主導地位，並正在歐洲、中東、非洲地區的市場上迅速擴展。我們繼續擴大RYOBI的用戶群，不斷推出應用尖端充電式技術的各式各樣嶄新產品，令用戶可更快速、更輕易完成DIY項目。

我們RYOBI新產品包括非常成功而適用於ONE+系統的無碳刷系列專業高效能工具。近期推出一款重要的新產品RYOBI ONE+ 6加侖濕/乾吸塵機，革新了市場，成為業界首個性能可媲美交流電式吸塵機的高效能工場使用的充電式吸塵機。ONE+ AIRSTRIKE釘槍系列中增添了一款23度排釘，能夠在充電一次後打釘逾3,500枚。RYOBI電動工具系列進一步的拓展產品，加入新的ONE+ 10吋雙斜面滑動混合橫切鋸，由兩個ONE+電池驅動，每次充電可進行800多次橫切割。

AEG專業電動工具

AEG品牌專業電動工具的對象為專業工匠，二零一七年，在歐洲、中東、非洲及澳紐的目標市場實現穩健增長，不斷擴充18伏特及12伏特充電式系列而表現卓越。18伏特充電式平台現時提供超過40款電動工具。期內並推出多款重要的新產品，包括革命性的18伏特重型鎚鑽及18伏特重型無碳刷往復鋸，為專業性能設立了新標準。AEG品牌電動工具的分銷合作夥伴勢頭強勁，以及一系列開發中新型AEG品牌18伏特及12伏特強勁電動工具，將於二零一八年延續增長態勢。

戶外園藝工具

戶外園藝工具業務本年度業績表現理想，銷售額錄得雙位數增長，主要集中在北美、澳紐、歐洲、中東及非洲地區。銷售額增長主要來自推出革新產品、積極的店內促銷、網上傳銷及策略性的推銷活動。

RYOBI戶外園藝工具

RYOBI戶外園藝工具業務於二零一七年再次錄得強勁的銷售佳績，受惠於新客戶及忠誠用戶接連採用ONE+及40伏特充電式系統，推動卓越的銷售業績，加上推出大量嶄新產品，持續顯示這些充電式系統的先進技術及創新意念。用家對充電式技術帶來的好處認識日深，令傳統汽油驅動設備的用戶逐步轉用充電式工具，同時亦擴大了戶外園藝工具的產品類別。

RYOBI戶外園藝工具在ONE+高效能修草機、籬笆修剪機、噴射式鼓風機及鏈鋸的需求持續加速增長，我們創新系統的ONE+及40伏特割草機進佔市場份額。幾款著名的嶄新產品包括無碳刷ONE+ LITHIUM+充電式修草機、RYOBI 40伏特無碳刷20吋割草機、重新設計的40伏特噴射式鼓風機，以及RYOBI 38吋乘坐式剪草機，所有產品的銷售均超出了預期表現。充電式割草機的市場表現卓越，獲用家廣泛接受。20吋40伏特割草機在成功的產品系列繼續擴展產品類別，性能最佳，在業界締造出色表現。越來越多的DIY終端用戶在進行戶外園藝工作時，轉用方便操作的充電式產品。

地板護理及器具

地板護理及器具業務下降8.3%，佔創科實業銷售額的15.3%，並擁有強勁的品牌組合，包括HOOVER、DIRT DEVIL、ORECK及VAX地板護理及器具業務專注於高增長充電式產品，並且充分利用創科實業的充電式技術。充電式吸塵機的銷售額在所有地區均錄得雙位數增長，驗證了我們的策略計劃，以提升盈利能力及銷營長遠增長為目標。地板護理及器具業務正在執行策略性的變革，投資在充電式技術及研發新產品，退出非策略性產品及整合生產。年內，我們已投資設置新的生產線以生產充電式產品，此乃重要的關鍵，可以利用我們強大的充電式工具生產技能應用在地板護理生產方面。

北美

北美業務在充電式市場實現了增長，乃受惠於HOOVER REACT充電式桿型吸塵機及HOOVER FUSION充電式吸塵機的成功推出，這兩款產品均具有領先市場的運行時間及性能，ONE PWR充電式電池系統更可快速充電。新型HOOVER Power Scrub系列地毯清潔器於二零一七年下半年勢頭強勁，並標誌著開展一系列新型地毯清潔器及相關清潔解決方案。

DIRT DEVIL品牌業務本年度的銷售表現理想，錄得雙位數增長，表現超越行業。此乃由於成功推出，POWER MAX系列直立式吸塵機及一系列充電式REACH MAX桿式吸塵機，以年輕的千禧世代消費者為對象，而網上營銷及社交媒體推廣在該市場非常有效。

ORECK推出了一系列具創新性的充電式吸塵機，將全新的POD技術融入產品內，提供無與倫比的「潔淨空氣」管理系統，這將成為一項強大的技術，為將來的ORECK平台帶來巨大的用戶利益。直接面向消費者的模式及具有高度影響力的網上營銷活動以支援ORECK產品的銷售。此外，Hoover商用地板清潔業務本年度表現出色，其充電式背包地板清潔器具及HUSHTONE充電式直立式地板清潔器具的客戶群持續擴張。HUSHTONE直立式地板清潔器具是領先的商用地板清潔器具，並使我們的電池網絡得以擴展。

歐洲

歐洲地板護理業務在策略性充電式長桿吸塵機產品類別實現了強勁增長。二零一七年，在英國市場推出嶄新的BLADE充電式長桿式吸塵機。產品推出BLADE 24伏特及BLADE 32伏特兩種型號，由於其清潔性能優越，以及分別長達35分鐘及45分鐘的運行時間，得到消費者接納採用，證明產品大受市場歡迎。新型地板清潔刷頭及DIRECT HELIX技術優化各個角度的空氣流動，以最大限度地提高性能及效率。在英國成功推出市場後，BLADE充電式長桿吸塵機在歐洲各地相繼推出，實現強勁銷售勢頭。我們將推出下一代BLADE系列，這將進一步推動二零一八年充電式電池板護理類別的增長。另一款獲得成功的新產品VAX Rapid Power Pro地毯清洗機，提供我們有史以來最快，不到一個小時的地毯乾燥時間，並取得我們有史以來最高的消費者評級。

我們對環境、社會及管治方面的承諾

作為負責任的企業公民，創科實業致力依照環境、社會及管治的最佳準則，並考慮各持份者的觀點營運，這有助業務可持續增長。董事會負責監管公司環境、社會及管治的表現，以確保遵守相關法律及其他要求。創科實業時刻謹記必須遵守集團業務營運地區之適用法律及規定，並每兩年一次驗證所有業務單元均符合合規準則。集團認為沒有任何特定的法律或規定會對公司產生重大影響。如在任何地方發現違規行為，創科實業現時已有多項措施可供處理和制衡有關情況，確保可迅速使該等業務符合法規並降低風險。創科實業實行風險管理和業績考核制度，確保業務遵守所有當地法律、規定及與企業管治、業務營運、僱傭關係、安全與健康及環境相關的標準。

創科實業深明與主要持份者保持良好關係對業務發展、留住人材、吸引精英、集團產品的持續創新、提升營運及供應鏈的可持續性至關重要。我們經常與監管機構、股東、商業夥伴、客戶、供應商及員工保持溝通，對了解及遵循正不斷變化之要求及期望非常重要。

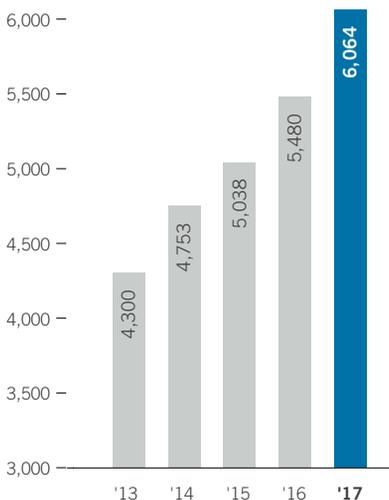
關於創科實業如何將可持續發展元素融入業務當中、遵守其環境、社會及管治的承諾及相關之法律和其他要求，以及與持份者之互動，詳情載於本報告各部份及第70至91之專頁。

財務回顧

營業額

6,064,000,000 美元
+10.6%

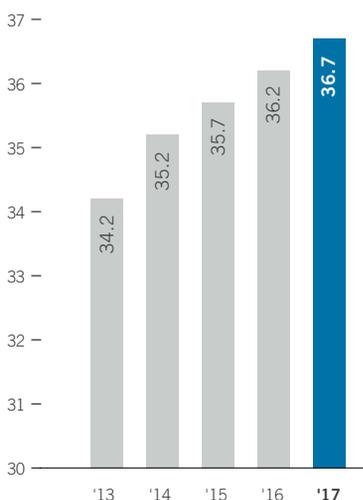
百萬美元



毛利率

36.7%
+50 基點

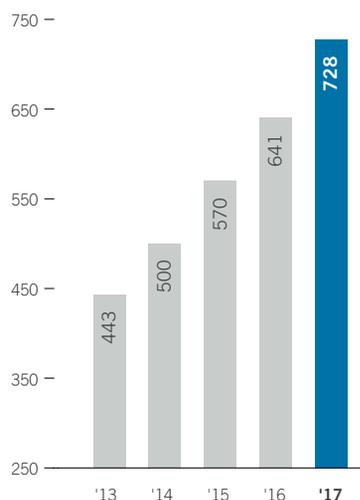
%



除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利

728,000,000 美元
+13.6%

百萬美元



每股資產淨值

1.49 美元
+13.7%

資本開支

205,000,000 美元
(二零一六年：190,000,000 美元)

實際稅率

6.9%
(二零一六年：7.1%)

現金及現金等額

864,000,000 美元
(二零一六年：803,000,000 美元)

產品設計及研發的投資

164,000,000 美元
佔營業額 2.7%

淨現金狀況

負債比率由二零一六年的
5.2% 上升至 **淨現金**

財務回顧

財務業績

業績分析

本集團於本年度之營業額為6,100,000,000美元，較二零一六年的5,500,000,000美元上升10.6%。本公司股東應佔溢利為470,000,000美元，較二零一六年的409,000,000美元上升15.0%。每股基本盈利從二零一六年的22.32美仙上升至本年度的25.66美仙。

除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利為728,000,000美元，較二零一六年的641,000,000美元增加13.6%。

除利息及稅項前盈利為519,000,000美元，較二零一六年的450,000,000美元增加15.3%。

毛利率

毛利率上升至36.7%，去年則為36.2%。推出嶄新產品，調整產品組合，擴展產品類別，提升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1,712,000,000美元，而二零一六年則為1,540,000,000美元，佔營業額28.2%（二零一六年：28.1%）。此增加主要是由於對新產品的策略性投資。

產品設計及研發的投資為164,000,000美元，佔營業額2.7%（二零一六年：2.7%）。反映我們不斷追求創新。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，更使利潤率得以提升。

年內淨利息開支增加至14,000,000美元，二零一六年為10,000,000美元，增加了35.0%。增加主因是本年度的業務量上升及利率上調。鑑於未來可能進一步加息，本公司將重點管理其財務資源於今後更有效率。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30.2倍（二零一六年：30.0倍）。

實際稅率（本年度稅項支出對除稅前利潤的比率）為6.9%（二零一六年：7.1%）。本集團將繼續利用其全球營運及調整策略以應對全球各項稅務政策變化，以進一步提高整體稅務效率。

流動資金及財政資源

股東資金

股東資金總額為2,700,000,000美元，二零一六年則為2,400,000,000美元。每股資產淨值為1.49美元，較去年1.31美元增加了13.7%。

財務狀況

本集團持續維持強勁的財務狀況。於二零一七年十二月三十一日，本集團擁有現金及現金等額共864,000,000美元（二零一六年：803,000,000美元），其中美元佔50.2%、人民幣佔21.6%、歐元佔7.6%，其他貨幣佔20.6%。

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）由二零一六年的5.2%上升至淨現金。負債比率的改善是我們對營運資金非常嚴謹及專注管理的結果。本集團有信心，如有負債，將會維持在較低水平。

銀行借貸

長期借貸佔債務總額66.5%（二零一六年：52.8%）。

本集團的主要借貸以美元計算。借貸主要按倫敦銀行同業拆息計算。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利率風險以及現金管理功能。

在銀行借貸當中，固定利率債務佔債務總額的12.3%，餘額為浮動利率債務。

營運資金

總存貨為1,467,000,000美元，而二零一六年為1,296,000,000美元。存貨周轉日由86日增加2日至88日。相比過往數年有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67日，而去年則為62日。若撇除不具追索權的讓售應收賬，應收賬款周轉日為62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95日，而二零一六年為89日。

營運資金佔銷售額的百分比為16.5%，而二零一六年則為16.4%。

資本開支

年內資本開支總額為205,000,000美元（二零一六年：190,000,000美元）。

資本承擔及或然負債

於二零一七年十二月三十一日，有關購置物業、廠房及設備，已訂約但未作出撥備的資本承擔總額為22,000,000美元（二零一六年：33,000,000美元）。本集團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

截至二零一七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45.5%及55.8%；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4.7%及16.7%（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

本集團於二零一七年十二月三十一日在香港及海外共聘用22,033名僱員（二零一六年：20,642名僱員）。回顧年度內，員工成本總額為963,000,000美元（二零一六年：807,000,000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得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。

購買、出售或贖回證券

1,500,000普通股(本公司於二零一六年介乎每股27.50港元至28.15港元之間回購)於本年度結算及註銷。本公司就該等於本年度註銷的回購股份支出共5,388,000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減少。本公司於本年度回購股份，是董事根據股東於上屆本公司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二零一七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

董事會建議向於二零一八年五月二十八日名列本公司股東名冊之本公司股東派發截至二零一七年十二月三十一日止年度之末期股息每股39.75港仙(約5.12美仙)合計總額約93,877,000美元(二零一六年：30.00港仙(約3.86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二零一八年六月二十二日派發。連同已於二零一七年九月二十二日派發之中期股息每股27.75港仙(約3.57美仙)(二零一六年：20.00港仙(約2.57美仙))，二零一七年全年合計派息總額為每股67.50港仙(約8.69美仙)(二零一六年：50.00港仙(約6.44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二零一八年股東週年大會上投票的股東，本公司將於二零一八年五月十六日至二零一八年五月十八日(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。為符合出席並於二零一八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二零一八年五月十五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，本公司將於二零一八年五月二十八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二零一八年五月二十五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。