

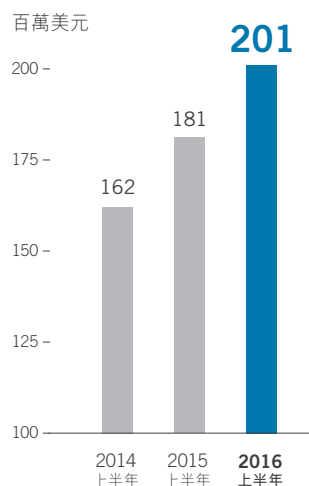
# 管理層討論與分析

## 業績刷新紀錄

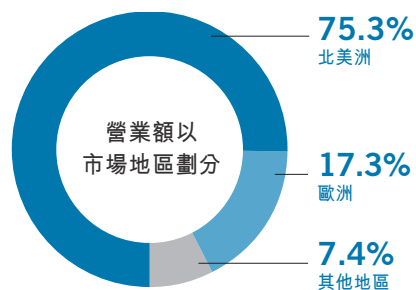
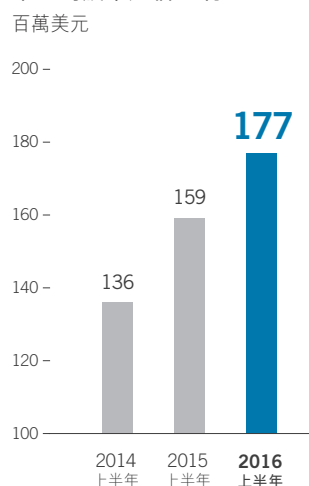
二零一六年上半年，創科實業之營業額、毛利及淨利潤均錄得創紀錄之業績，營業額增長8.6%至2,700,000,000美元，於貨幣調整前增長9.7%。淨利潤率持續改善，提高20個基點至佔銷售額之6.6%。我們透過推出創新產品及策略營銷計劃在各個地區均錄得增長，並同時不斷提升營運效率及生產力。電動工具業務(佔銷售額之82.1%)營業額錄得雙位數增長12.6%及於貨幣調整前增長13.6%，乃電動工具行業之冠，並同時提升盈利能力。MILWAUKEE工業電動工具業務銷售額於貨幣調整前錄得增長20.2%，而我們深受認可的消費者電動工具及戶外園藝工具品牌亦錄得雙位數增長。期內，地板護理及器具業務營業額下滑6.7%，或於貨幣調整前下滑5.3%。

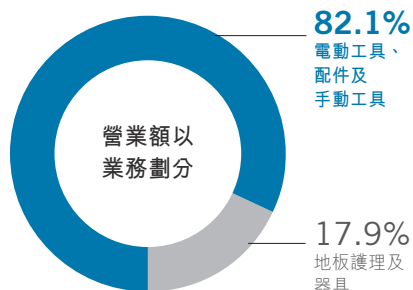
我們不斷致力於提升更強勁的財務業績，令毛利率連續第八個報告期持續改善。我們在工業生產力、採購計劃及提升供應鏈效率的措施持續努力不懈，加上不斷推出高利潤的嶄新產品及提升銷量，令毛利率提高50基點至36.1%。二零一六年上半年，經營費用佔銷售額之28.7%，去年為28.4%。該增長是由於策略性投資在新產品開發、地域擴張以及增加策略性營銷開支。我們堅守策略建立強勢品牌、開發創新產品、推動卓越運營及打造全球國際性機構優秀人才之策略計劃，令除利息及稅項前盈利增長11.3%至201,000,000美元，股東應佔純利達到177,000,000美元，較去年提升11.6%。每股基本盈利上升了11.7%至9.69美仙。

除利息及稅項前盈利



本公司股東應佔溢利





## 業務回顧

### 電動工具、配件及手動工具

電動工具業務是我們之最大業務分部，佔總收入82.1%，上半年增長強勁，全球銷售額達2,204,000,000美元，較二零一五年同期增長12.6%。該增長乃由於我們持續推出嶄新產品、零售合作伙伴關係強勁、分銷不斷擴大以及進行專注終端用戶營銷。嶄新產品、產品組合改善以及供應鏈及生產製造之卓越營運計劃，促進了上半年業務，令除利息及稅項前盈利提升15.4%。

#### 工業電動工具

二零一六年上半年，全球MILWAUKEE工業電動工具業務於貨幣調整前，錄得銷售額大幅增長20.2%。該表現乃由於推出嶄新產品、營銷措施強勁、不斷進軍新的產品類別、有針對性的地域擴張以及專注於卓越及商業營運。

#### 電動工具

期內，MILWAUKEE電動工具業務錄得出色的雙位數增長，繼續驅動我們在充電式工具領域之領導地位。在具革命性之技術投資以及在M12及M18充電式電動工具平台上推出豐富的嶄新產品令增幅顯著擴張。隨著不斷推出利用FUEL無碳刷技術之嶄新產品，使該技術重新釐定充電式電動工具之性能定義。M18 FUEL向世界展示大馬力、高性能馬達的技術。新一代M18 FUEL衝擊電鑽/電批、鏈鑽/電批及衝擊工具之推出，彙集了三項行業頂尖技術，提供最佳的動力、運行時間及耐用性。革命性的M18 FUEL電動直釘槍為專業用戶提供頂級生產力，以及無與倫比的動力、速度及效率。憑藉我們的FUEL充電式技術，MILWAUKEE繼續在創新及性能方面處於行業領導地位，引領用戶從交流電式及充氣式轉移向充電式工具解決方案。多年來，MILWAUKEE一直在推動由交流電式轉移向充電式，將世界上最好的技術與工地用戶研究互相結合，從而確保每種工具均能提供40種FUEL產品解決方案。隨著下半年我們M18 9.0安培高能電池組的推出，MILWAUKEE將繼續推動工地向充電式電動工具轉換。

## 管理層討論與分析

此外，ONE KEY透過整合行業頂尖工具電子配件及特設雲端技術，持續革新工地的工作方式。ONE KEY提供新一代的控制及資訊接入，使用戶可以透過其移動設備以控制工具的性能、追蹤工具及管理庫存。

MILWAUKEE現正投資為機械、電氣及渠務行業提供具革命性的充電式解決方案，同時向相鄰產品類別擴張以進一步滲透此行業。憑藉FORCE LOGIC液壓平台推出嶄新產品，持續能為機械、電氣及管道行業提供創新解決方案。過去幾年，MILWAUKEE大力投資發展液壓動力，現為該技術之全球領導者。二零一五年年底推出的M18 FORCE LOGIC電纜切割機及壓接器使MILWAUKEE得以進入大型電力設備市場，為M18充電式系統創立另一切入點。

二零一六年，MILWAUKEE繼續擴充電式高輸出LED照明產品系列，推出新照明解決方案以提供最大生產力。MILWAUKEE將會繼續推動更先進的LED技術以取代工地上常見但過時的交流電式鹵燈照明技術。

### 配件

MILWAUKEE電動工具配件業務實現雙位數之增長，乃受惠於加強營銷力度、擴大分銷合作伙伴及推出創新產品所推動。我們持續開發核心產品SAWZALL往復鋸片、HOLE DOZER孔鋸以及管道及電氣管道防卡住梯形鑽頭的策略。新SHOCKWAVE系列之性能及耐用性顯著提升，正在各個銷售渠道內帶動增長。因實施精益生產計劃以及OEE及SPC性能升級，我們美國廠房的營運改善並釋放出更大產能及更高生產力。

我們開發新一代技術，為用戶提供出眾的充電式工具以提升生產力及效率。我們的AX SAWZALL刀片採用碳化刀尖合金技術，性能是雙金屬AX的30倍，這是我們向市場推出以用戶為中心的創新例子。我們努力不懈地為核心產品類別升級並向新產品擴展，不斷為我們的用戶增值。

### 手動工具

自推出創新產品以來，MILWAUKEE手動工具業務繼續其良好發展勢頭，銷售額達雙位數增長，並錄得進一步分銷滲透。強健的分銷伙伴合作關係令渠務、電氣及五金件的市場份額均有增加。在核心產品類別中推出新產品，持續為手動工具業務提供增長。此外，我們EMPIRE繪圖及測量工具業務在北美及澳洲目標市場擴大銷售額並有雙位數字增長，其中I型光標平水尺、Torpedo平水尺及直角儀錄得強勁的業績。

## 消費者及工匠電動工具

二零一六年上半年，消費者及工匠電動工具業務的市場地位得到進一步鞏固，在建屋及DIY分部錄得強勁收益，銷售額激增乃由於推出新型創新產品及引人注目的市場推廣活動。

北美的RYOBI電動工具銷售業績達雙位數增長。RYOBI ONE+充電式平台憑藉鋰電池技術處於行業領先地位，該技術可兼容前幾代的ONE+工具。此外，ONE+可兼容工具的種類正隨著持續推出新型創新產品而增加。RYOBI ONE+憑藉技術、創新及擴展產品類別，如透過引入行內首個車庫開啟系統，並採用ONE+電池系統作為後備電源。再者，RYOBI ONE+ 18伏特系列工具受惠於屢獲成功的RYOBI 18伏特AIRSTRIKE充電式電動卷釘槍技術及其他ONE+產品。

在歐洲，RYOBI於上半年的業績表現優秀，並在新鋰電ONE+產品(如為消費者研發的新型無碳刷充電式工具)及在重要市場上作針對性的媒體宣傳取得成功的推動下，錄得雙位數銷售增幅。受惠於二零一五年末及二零一六年初推出新產品的影響，ONE+在該地區的銷售額增長強勁。在此期間，我們的AEG品牌工匠工具及配件通過推出新型鋰電產品、成功的店內市場推廣活動及擴大零售網絡而錄得明確的增長。

RYOBI在澳洲的銷售額繼續上升，ONE+ System進一步滲透市場。RYOBI無碳刷充電式工具延續ONE+平台的成功。我們計劃在本年度下半年發佈一系列令人振奮的新產品，進一步鞏固成功的18伏特平台。再者，我們的HART業務繼續推出更引人注目的新手動工具類別。

## 戶外園藝產品

本年度上半年，受惠於北美及澳洲極佳業績，我們的戶外園藝產品業務在全球錄得雙位數銷售增長。此強勢業績來自專注於推出新型鋰電充電產品的重要策略性計劃。我們在戶外園藝產品內的鋰電充電產品方面保持領先地位，產品種類廣泛，包括有RYOBI ONE+ 18伏特工具、RYOBI 36伏特/40伏特及新的AEG 58伏特平台。在電動工具領域上，RYOBI實乃開發鋰電充電技術並將其應用於戶外園藝產品的先驅者。

若干關鍵的創新產品帶動二零一六年上半年銷量增長。最重要的創新的18伏特充電工具產品RYOBI ONE+ LITHIUM+系列，其在修草機、籬笆修剪機、噴射式鼓風機及鏈鋸的性能及操作時間方面均有所提升。廣泛系列ONE+產品包括剪草機、長柄鋸、剪線機及雜草噴霧器之銷售持續提升。RYOBI 36伏特/40伏特剪草機的擴展系列在所有市場均表現極好。其他表現出眾的產品還包括新型專業版RYOBI燃油驅動修草機、新型RYOBI燃油驅動鏈鋸及新型RYOBI燃油驅動噴射式鼓風機。此外，我們在澳洲推出AEG 58伏特領導性系列充電工具專為專業用家而設。我們的定位是以此系列媲美汽油驅動性能，並兼具充電便利的產品，以取代專業燃油驅動產品。

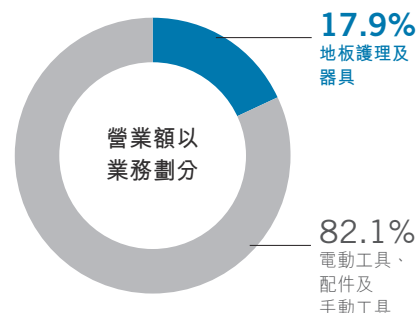
### 地板護理及器具

地板護理及器具業務於上半年遇上挑戰，銷售下跌6.7%，佔創科實業總銷售額17.9%。然而，我們的全球性轉營策略卻明確地取得理想進展。與二零一五年全年相比，地板護理及器具業務除利息及稅項前盈利率較去年增長150個基點。

儘管持續退出非策略性銷售業務對銷售額產生負面影響，惟我們的北美業務在充電式吸塵機方面呈現積極勢頭，並且在商業清潔服務分部錄得雙位數增長推出。推出HOOVER系列充電式長桿吸塵機迎來一個良好的開端，並將擴大本年度推出高性能長桿新平台產品。此外，我們將於下半年推出一系列令人振奮的HOOVER機械人產品類別，如配備藍牙技術以方便安裝及操作的機器人吸塵機。DIRT DEVIL品牌推出一系列新型高性能直立式吸塵機，此舉為該品牌於上半年重拾升勢並作出貢獻。ORECK品牌推出供ORECK獨家分銷合作夥伴之最佳性能的ELEVATE一系列新型優質吸塵機。商業清潔服務隨著最近推出的HOOVER HUSHTONE直立式吸塵機的成功及商業分銷的擴展而產生收益。下半年，此業務將會推出一系列令人振奮的HOOVER商業及ORECK商業創新的充電式產品。

歐洲於上半年錄得正增長，比二零一五年有顯著改善。我們在英國的發展受惠於VAX充電式吸塵機銷售額持續增長的支持，廣告及新產品開發推動銷售額上升。核心的VAX地毯清洗機產品的需求大幅增加，並透過零售及DRTV直銷廣告活動進一步加強。法國的突破性增長是由於零售合作夥伴網絡擴展及消費者接納我們的新型無袋環保吸塵器。

於二零一六年上半年，我們投資開設位於北卡羅萊納州夏洛特市的北美新總部。新總部設置了我們首屈一指的市場營銷及创新中心、先進的充電式產品開發實驗室及領先的設計工作室，為吸納及激勵品牌及產品開發計劃所需頂尖人才提供世界級環境。在營運上，我們將美國的分銷網絡整合及開設了一個新設施以提升客戶服務及物流。



VAX®

ORECK

Dirt Devil®

## 展望

創科實業於上半年錄得創紀錄的業績後，並以強勁的優勢踏進下半年。MILWAUKEE工業電動工具業務確立為創新科技的鋰離子充電式產品平台、配件及手動工具。我們的消費者及工匠電動工具及戶外園藝產品業務將推動RYOBI ONE+、RYOBI 36伏特/40伏特及嶄新的AEG 58伏特充電式平台。我們地板護理策略計劃的進程令人鼓舞。建基於此，我們現正透過創科實業世界級快速新產品開發系統推出多款新開發的嶄新產品，有助於來年取得成功業績。

我們努力不懈專注於「強勁品牌、創新產品、卓越營運及優秀人才」之策略乃是年復年錄得破紀錄業績的基石。我們持續的高水平驕人業績及極度專注於發展策略，使我們確信已置身於行業的領導地位。

## 最新發展

自二零一六年六月三十日起，並無發生對本集團有重大影響而須披露或評論的事件。

## 財務回顧

### 財務業績

回顧期內之營業額為2,686,000,000美元，於外幣匯率逆轉的不利情況下較去年同期增加8.6%。撇除外幣不利因素的影響，營業額較去年同期增加9.7%。本公司股東應佔溢利為177,000,000美元，去年同期為159,000,000美元，增長11.6%。每股基本盈利為9.69美仙(二零一五年：8.67美仙)。

除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利為293,000,000美元，較去年同期呈報之262,000,000美元增加11.9%。

除利息及稅項前盈利為201,000,000美元，較去年同期呈報之181,000,000美元增加11.3%。

## 業績分析

### 毛利率

毛利率上升至36.1%，去年同期為35.6%。推出嶄新產品、擴展產品類別、提升營運效益及有效的供應鏈管理，均是毛利率上升之原因。

### 經營開支

期內總經營開支為770,000,000美元，而去年同期為703,000,000美元，佔營業額28.7%(二零一五年：28.4%)。經營開支增加主要是由於新產品宣傳及推廣方面的策略性開支所致。

產品設計及研發之投資為71,000,000美元(二零一五年：66,000,000美元)，佔營業額2.6%(二零一五年：2.6%)，反映我們不斷追求創新。我們將繼續投資於產品設計及研發，不斷推出嶄新產品及擴展產品類別至為重要，不僅能保持銷售增長勢頭，更使利潤率得以提升。

期內淨利息開支為8,000,000美元，而去年同期為7,600,000美元，佔營業額的0.3%(二零一五年：0.31%)。利息支出倍數(即除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利佔利息總額之倍數)為24.5倍(二零一五年：20.3倍)。

期內實際稅率為8.5%，與去年同期相若。本集團將繼續利用其全球營運，藉以進一步改善整體稅務效益。

### 流動資金及財政資源

#### 股東資金

股東資金總額為2,200,000,000美元，較二零一五年十二月三十一日增加3.6%。每股資產淨值為1.22美元，較二零一五年十二月三十一日之1.18美元增加3.4%。

#### 財務狀況

本集團繼續維持強勁的財務狀況。於二零一六年六月三十日，扣除期內已派發股息54,900,000美元(二零一五年上半年：44,800,000美元)之後，本集團擁有現金及現金等額共744,000,000美元(二零一五年十二月三十一日：775,000,000美元)，其中美元佔47.4%、人民幣佔28.8%、港元佔9.5%及其他貨幣佔14.3%。

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16.0%，二零一五年六月三十日則為17.7%。負債比率改善乃由於採用非常嚴謹及專注的方法管理營運資金。本集團仍有信心負債比率今後將會進一步改善。

#### 銀行借貸

長期借貸佔債務總額44.1%(二零一五年十二月三十一日為42.9%)。

本集團之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。由於本集團之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。本集團之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1,341,000,000美元，而二零一五年六月三十日則為1,131,000,000美元。存貨周轉日為93日，去年同期為83日。由於要準備下半年裝運高峰期，並且要確保我們銷售增長勢頭並不影響向客戶維持高服務質素水平，故上半年期末之存貨水平一般較年底為高。本集團將繼續專注存貨水平管理及改善存貨周轉期。

應收賬款周轉日為66日，而二零一五年六月三十日則為63日。若撇除不具追索權之讓售應收賬，應收賬款周轉日為61日，而於二零一五年六月三十日則為58日。本集團對應收賬款之質素感到滿意，並將持續地審慎管理信貸風險。

應付賬款周轉日維持為89日，而二零一五年六月三十日則為84日。

營運資金佔營業額之百分比為19.3%，去年同期為17.1%。

## 資本開支

期內資本開支總額為81,000,000美元(二零一五年：137,000,000美元)。

## 資本承擔及或然負債

於二零一六年六月三十日，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37,000,000美元(二零一五年：10,000,000美元)。本集團並無重大或然負債，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。

## 人力資源

本集團於香港及海外聘用共21,288名僱員(二零一五年六月三十日：20,964名僱員)。回顧期內，員工成本總額為408,000,000美元，而去年同期則為367,000,000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、股份獎勵及發放花紅。

## 中期股息

董事會議決派發截至二零一六年六月三十日止六個月期間之中期股息每股20.00港仙(約2.57美仙)(二零一五年：16.00港仙(約2.06美仙))。中期股息將派發予於二零一六年九月九日名列本公司股東名冊之股東。預期中期股息會於二零一六年九月二十三日或前後派發。

## 暫停辦理股份過戶登記手續

本公司將於二零一六年九月八日至二零一六年九月九日(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。為符合獲派發中期股息之資格，所有過戶文件連同有關股票須最遲於二零一六年九月七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。