



銷售額及 溢利創新高

創科實業於二零一四年上半年之銷售額、毛利率及溢利均創新高。引入新產品、地域擴展及努力不懈改進營運效率令我們取得持續出色的表現。我們於專業及消費者電動工具業務方面獲得卓越的自然增長。地域上，我們的北美及歐洲業務均錄得強勁的增長，其他地區的擴展速度持續以雙位數增長。

儘管北美地區天氣異常，我們的銷售額於上半年仍錄得10.2%增幅。推出一系列的嶄新產品以及有效的開拓主要地域市場是達致雙位數字增幅的原因。

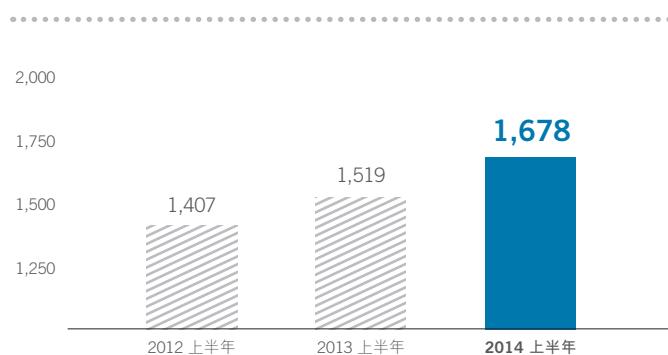
上半年驕人業績的其中一個亮點是毛利率提升了100個基點，從去年同期的34.0%增加至35.0%，乃是營運生產力持續提升及有效管理供應鏈所推動。

▶ 營業額以業務劃分

電動工具

百萬美元

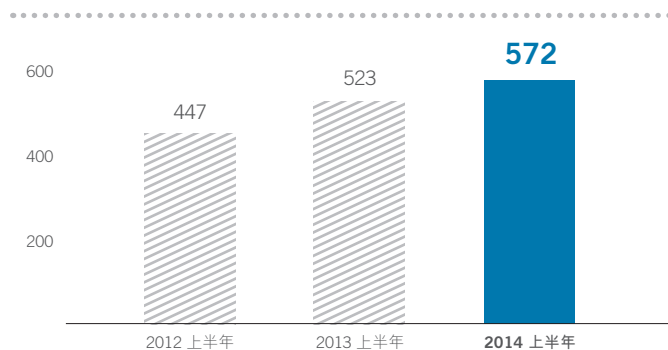
↑10.5%



地板護理及器具

百萬美元

↑9.3%



嶄新產品 帶動自然增長

毛利率 持續增長

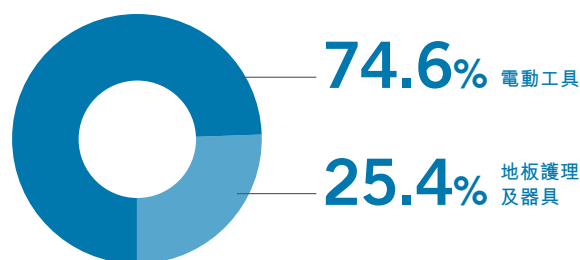
財務表現創新高

二零一四年上半年，本集團股東應佔純利達136,000,000美元，較二零一三年上半年增加15.9%。每股基本盈利為7.45美仙，較去年同期上升15.9%。集團銷售額於六個月內上升10.2%至2,250,000,000美元。電動工具業務分部銷售額為1,678,000,000美元，較去年同期增加10.5%。地板護理及器具業務分部銷售額增加9.3%至572,000,000美元。

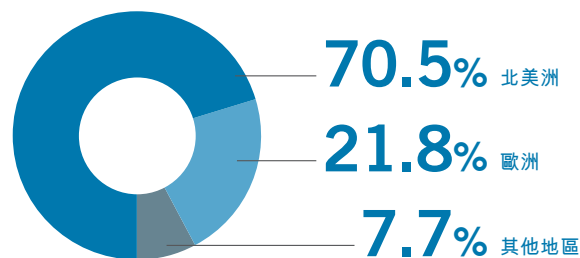
毛利率連續第六個上半年期間上升，由去年34.0%上升至35.0%。受惠於推出嶄新產品，擴充新產品類別及提升供應鏈效率所推動，令毛利率有改善。開發和營銷嶄新產品為我們帶來至少三分之一的集團收益，此策略是我們持續成功的關鍵元素。此外，由於我們在整個製造流程、供應鏈和價值工程中實行成本改進計劃，因而提高了我們的生產力及增加經營利潤率。

我們持續投資於策略性銷售、總務及行政費用中有關嶄新產品開發、市場營銷以及地域擴展之投資。投資於該等策略性範疇令我們連續五個上半年期間除利息及稅項前盈利率均有出色的表現。

營業額以業務劃分



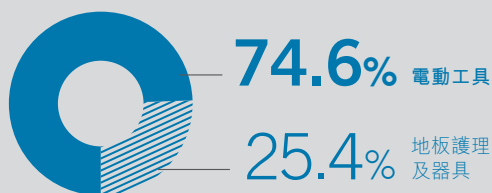
營業額以市場地區劃分



電動工具

1,678,000,000美元 —
佔總營業額74.6%

營業額以業務劃分



業務回顧

電動工具

電動工具業務銷售額為1,678,000,000美元，較二零一三年同期增加10.5%。該業務佔本集團總銷售額74.6%。

品牌	銷售對象	主要市場
	工業	全球
	專業 ▶ 測繪及量度工具	全球
	專業	全球
	消費者 ▶ 電動工具及配件 園藝愛好者 ▶ 戶外園藝工具及配件	北美洲， 歐洲， 澳大利西亞
	消費者 ▶ 戶外園藝工具及配件	全球

工業電動工具

Milwaukee Tool於二零一四年上半年表現強勁，且優於市場表現，並在所有地區錄得強勁的雙位數增幅。Milwaukee Tool

的三個核心產品組合電動工具、電動工具配件及手動工具均持續推出嶄新產品，在主要用戶群及工業渠道取得龐大的市場份額。推出嶄新充電式產品如M18 FUEL圓鋸、FUEL深切鋸、M12 FUEL HACKZALL往復鋸，均是建立在M12及M18鋰離子充電系統之上，以提升終端用戶的轉換率，此乃Milwaukee Tool業務商業策略的成功關鍵。嶄新的電動工具配件，包括DIAMOND PLUS圓孔鋸及SHOCKWAVE IMPACT DUTY圓孔鋸，以及透過MILWAUKEE手動工具計劃迅速擴展的新產品，乃上半年業務增長之動力。

我們持續把重點放在手動工具業務的增長及擴展，創科實業最近透過收購北美EMPIRE進駐水平測量及量度業務。此舉讓創科實業成為在測繪工具及量度產品類別的完全整合方案供應商。Empire是美國領先的水平測量儀工具、矩尺、測繪工具，以及多用途安全捲尺製造商。

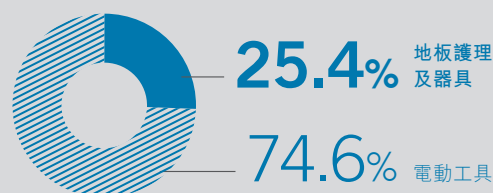
消費者、行業及專業電動工具

於二零一四年上半年，由於美國住房市場及整體經濟環境持續好轉，帶動北美地區消費者電動工具業務於家居裝修市場中錄得理想收益。受惠於強勁的充電式電動工具銷售，推出創新產品及廣泛的市場營銷活動帶來強勁增長。具有業內領導地位的RYOBI® 18伏特ONE+ SYSTEM工具系列成功推出嶄新的鋰電充電工具以強化產品的組合。

在歐洲市場中，由於ONE+鋰電工具計劃推出嶄新產品，以及在多個主要地區成功舉辦針對性的媒體推廣活動，使RYOBI®品牌錄得強勁的雙位數增長。AEG®品牌在零售及專業工具中亦取得雙位數的銷售增長，該增幅乃是成功引入一系列新鋰電產品、店內推廣活動以及舉辦集中性的培訓活動所致。

地板護理及器具 572,000,000美元 — 佔總營業額25.4%

營業額以業務劃分



戶外園藝工具

於二零一四年上半年，戶外園藝工具持續拓展其市場定位。由於北美地區天氣異常，其銷售略受影響。該業務能夠抵銷有關挑戰並維持其市場定位，更成功推出創新產品包括RYOBI® 18伏特ONE+ hybrid鼓風機，可使用鋰電運作或傳統交流電操作，以及擴展40伏特RYOBI®平台，其鋰電更能提供「類似燃油驅動」的動力及操作時間。

歐洲及其他地區於上半年有強勁之增長，並受惠於推出嶄新的18V及36V產品。持續與主要分銷夥伴合作令RYOBI®品牌擁有強勁的發展勢頭，並持續地建立歐洲各地終端用戶對品牌之忠誠。

地板護理及器具

於二零一四年上半年，地板護理及器具銷售額增加至572,000,000美元，增幅9.3%，該業務佔本集團營業額的25.4%。所有核心營運市場的強勁銷售增長均透過更新現有產品、引入新產品及積極舉辦品牌推廣活動而達致卓越的表現。

透過將創科實業對鋰離子充電技術方面的專業知識並運用在地板護理業務上，HOOVER已在北美市場推出突破性之產品。我們於本年度推出了革新的HOOVER AIR充電式真空吸塵機，能夠提供多達50分鐘的操作時間，革新了地板護理技術。HOOVER亦透過推出多款高性能地毯清洗機，在地毯清洗機分部取得強勁的收益。

創科實業收購ORECK地板護理業務並成功整合，且於上半年錄得理想的銷售額及盈利。

品牌

銷售對象

主要市場



卓越清洗功能

北美洲，
亞洲，中東，
非洲

ORECK

商業

北美洲



高性能

全球



消費者

全球

展望

憑藉我們專注於自然增長及提高經營利潤率以及管理我們穩健的資產負債表，我們預期二零一四年下半年及以後將持續取得卓越的表現。我們於二零一四年上半年的表現符合預期，且各主要業務單位及地區持續其強勁表現，預計下半年將有近似發展。運用鋰離子充電及MILWAUKEE FUEL技術的嶄新產品將會帶來龐大的增長機會。我們投資於新產品及市場營銷活動以提升銷售，並廣泛和集中地推動營運生產力，達致減省成本、提高供應鏈效率及提升利潤率。

我們取得了強勁的增長及卓越財務表現的成果，並為擁有此強勁勢頭感到興奮，且準備好以上半年的驕人業績於下半年再創新高。