



即时发布

联系人: ANGÉLIQUE CUILHÉ
E-MAIL: a.cuilhe@lectra.com
电话: +33 (0)1 53 64 42 95 – 传真: +33 (0)1 53 64 43 40

2005年第4季度: 尽管环境不利, 但不计非经常性项目的营业收入总体上仍令人满意。

2005: 计入1920万欧元的非经常性项目后, 净亏损1230万欧元

2006的前景: 新系统的销售量有望反弹

(百万欧元)	10月1日-12月31日		1月1日-12月31日	
	2005	2004 预计 ⁽¹⁾	2005	2004 预计 ⁽¹⁾
收入	57.3	62.0	211.2	228.9
变化(相应) ⁽²⁾	-10%		-8%	
不计非经常性项目 ⁽³⁾ 的营业收入	4.3	3.7	8.1	9.6
变化(相应) ⁽²⁾	-4%		-17%	
营业收入	(15.0)	3.7	(11.1)	9.6
净收入	(15.1)	3.6	(12.3)	7.8
自由现金流	5.6	无	7.6	
12月31日股东权益			67.0	88.4
12月31日净现金			10.2	17.5

(1)2004年预计数字对应的是在2005年合并范围以及新IFRS 2 (购股权) 和IFRS 3 (商誉) 报告标准的影响基础上重报的2004年数字。

(2)“相应”是指根据2004年汇率(本简明报表中没有说明)和2004年预计数字重报的2005年数字。

(3)非经常性项目包括2005年910万欧元的费用, 180万欧元的收益以及1190万欧元的艾维斯公司商誉的资产账面减值。

巴黎, 2006年2月9日。今天, 力克董事会在André Harari主持下审核了2005年审计的合并财务报表。

2005年第4季度

由于经济环境不佳, 第四季度的业务继续受到影响。与2004第四季度相比, 新系统的订单量下降了大约12%。

力克在这一季度完成了两笔主要的业务: 一是同Mango公司签订的800份力克产品生命周期管理(PLM)新解决方案的许可; 二是力克同Johnson Controls Inc.签订VectorAuto MP9自动裁剪系统的500万合同(见2006年2月3日及2月9日的新闻稿)。

总收入再次因新系统销售销量不佳而缩减, 降幅达790万欧元(-21%)。新系统订单金额比收入开票金额大, 2005年12月31日新订单的订货量达1560万欧元, 与2004年12月31日比相应增加了380万欧元。

经常性收入增加了150万欧元(+6%), 公司继续提高利润同时控制营业成本。这样, 不计非经常性项目的收入与2004年第4季度的数据相比下降了10万欧元(-4%)。相应的营业利润为7.5%, 比2004年略好一些。

非经常性项目

公司在第四季度预定了非经常性费用和非经常性收益, 结果造成了730万欧元的净亏损。

根据年末参数审查所作的详细亏损测试，艾维斯公司2005年12月31日的资产负债表中的商誉下降了1190万欧元，从3140万欧元降至1950万欧元。

力克采取措施成功应对新挑战

力克已着手开展一个极具竞争力的项目来加快公司改革以适应市场全方位的变化，增强竞争力，更有效地分配资源，应对新的挑战 and 增长潜力。

重组措施

并购艾维斯公司两年后，力克于2005年12月2日开始了一项终止软件研发，生产和物流团队的重组计划，该计划于2006年1月31日得到西班牙劳工部的批准。重组措施已经在加拿大（关闭了Lacent公司所在的Edmonton工厂）和美国（关闭了密歇根Grand Rapids办事处,这些办事处可追溯到1998年力克并购计算机设计有限公司）得到实施。相关的重组措施也在法国Bordeaux-Cestas实施。

这些措施解雇了150人，合计产生了910万欧元的非经常性费用，全部用于2005年第四季度.按全年计算,这些措施将每年减少590万欧元的成本。

这些节省将使力克得以在全球雇佣约100名员工来增强软件研发和市场营销团队的实力，并且在不增加营业成本的前提下进行PLM研发。

力克继续加强研发

全部用于今年的研发费用（1850万欧元），占总收入的8.8%。力克拥有200名工程师和技术人员,在加强公司技术领导能力方面,力克将首要重点确立于创新。研发计划包括公司产品解决方案的未来版本。

研发计划也包括力克针对时尚和服装行业战略性挑战的新PLM解决方案的开发，目前有将近100名员工正为之努力。用于服装和专门零售业的PLM解决方案开始拥有全球市场，这预示着中期会有更好的强劲增长势头。

2005财政年度

这一年的业绩受到了纺织品配额取消和汽车工业严峻的市场条件的巨大影响。

公司在三大主要地区的收入下滑：欧洲的收入（占总收入的56%）下降了11%，北美的收入（占总收入的18%）下降了8%，亚太的收入（占总收入的18%）下降了5%。全球其它地区的收入（占总收入的8%）上升了6%

新系统的销售额锐减；经常性合同迅猛增长

新系统销售收入（1.105亿欧元）下降了19%。公司三大市场都呈现这一明显的下降。服装市场收入下降了19%，汽车、航天与航海市场的收入下降了12%，家具及家饰市场下降了34%。

经常性合同收入强劲增长了10%（+550万欧元）；总体经常性收入（包括备件和耗材）首次超过了1亿欧元(即1.007亿欧元)，上升了7%，占总收入的48%。

主要营业率提高

今年的欧元对美元的平均等值基本与2004年一样；因此对公司帐务机制性影响不是实质性的。美元弱势产生的主要影响是竞争压力继续存在。

毛利润为66.9%，与2004财政年度相比上升了3.3个百分点。

不计非经常性项目的收入为510万欧元，比2004财政年度下降了160万欧元，总收入减少了1820万欧元。相应的营业利润（3.8%）下降了0.4个百分点。

公司的营业产生了760万欧元的自由现金流。

继续分红

董事会对未来充满信心，在2006年4月28日的股东大会上决定提议派发2005年每股0.13欧元的股利，同去年一样。经股东的同意，股利将于2006年5月1日派发。

商业趋势与前景

公司关于中期的看法仍保持不变。力克服务的经营不同业务的所有公司有望通过运用必需的技术适应新的经济环境。

继2005年6月签署的中欧协议之后11月签署的中美协议，采用了土耳其和其他国家发起的安全条约，大大减少了2007至2008前取消纺织品配额造成的影响的不确定性。

同时，主要的美国和欧洲的汽车制造商和设备厂商将有必要通过增加创造性以改善解决方案，通过增加灵活性以加快生产现代化。他们的日本同行将会寻求更大的主导空间。

这些前景应该有助于力克达到2007年预定的财务目标，将收入增至3亿欧元，营业利润15%，到2008年或最晚到2009年持续产生巨额自由现金流。这些假设都是建立在美元/欧元平均汇率为1.251的基础上的。

2006年的前景

继2005年的衰退之后，新系统销售量有望在2006年反弹。

由于客户公司在未来数月里仍可能犹豫不决，所以这一反弹的时间和规模不确定。

如果公司主要的营业率上升，新系统的收入自2005年保持不变，公司的总收入将接近2.16亿欧元（与2005年相比，上升2%），营业收入将接近1000万欧元（比2005年上升23%，不计非经常性项目）。

如果这一反弹足以使新系统销售量达到2004年的水平，公司的总收入将接近2.41亿欧元（与2005年相比，上升14%），营业收入将接近2000万欧元（与2005年相比，上升150%，不计非经常性项目）。

关于2005年第4季度和全年财务状况和运营结果的管理层讨论与分析可从www.lectra.com获得。2006年第1季度的业绩将于2006年4月27日Euronext巴黎证券交易所闭市后公布。

力克拥有1,500名员工。在专为工业市场提供软件、CAD/CAM设备方面，力克是全球领军者。力克的产品涉及多个行业领域，包括时装与服饰、箱包与皮革制品、鞋类、家具及家饰、以及汽车、航天与船舶行业。

力克（ISIN 代码 FR0000065484）的股票在 Euronext 巴黎证券交易所 Eurolist（B 区）上市。

www.lectra.com