



即时发布

联系人：Angélique Cuilhé

电子邮件：a.cuilhe@lectra.com

电话：+33 (0)1 53 64 42 95 – 传真：+33 (0)1 53 64 43 40

2006年：

- 收入：2.161亿欧元（增长3%）⁽¹⁾
- 营业收入：1,410万欧元（90%）⁽¹⁾
- 自由现金流：1,540万欧元（增长86%）

*⁽¹⁾ 相应？⁽²⁾ 不计非经常性项目

(百万欧元)	10月1日-12月31日		1月1日-12月31日	
	2006年	2005年	2006年	2005年
收入	57.8	57.3	216.1	211.2
变化(相应) ⁽¹⁾	+5%		+3%	
不计非经常性项目的营业收入 ⁽²⁾	4.3	4.3	14.3	8.1
变化(相应) ⁽¹⁾	+25%		+90%	
营业收入	4.3	(15.0)	14.1	(11.1)
净收入	3.7	(15.1)	12.1	(12.3)
自由现金流，不计非经常性项目 ⁽³⁾	1.6	5.6	15.4	8.3
截至2006年12月31日的股东权益			72.2	67.0
截至2006年12月31日的净现金			8.7	10.2

⁽¹⁾“相应”是指按2005年汇率重新计算的2006年的数字（本表中未显示）。

⁽²⁾“非经常性项目”：2006年第3季度的净费用为20万欧元，2005年第4季度为1920万欧元

⁽³⁾“非经常性项目”：包括2006年第4季度的120万欧元、2006年的970万欧元和2005年的70万欧元净付款额。

巴黎，2007年2月9日。今天，力克董事会在André Harari主持下审核了已审计的2006年的合并财务报表。

(2006年与2005年的详细比较为相应值)

2006年第四季度：收入与收入增长

2006年第四季度的业务情况反映出新软件许可证与CAD/CAM设备总订单数略有下滑，与2005年同期相比降低了2%。

收入总额5780万欧元，增长5%。

营业收入为430万欧元，按实际兑换率计算未发生改变。与时2005年第四季度的运营收入（不计非经常性项目）相比，相应增长了1百万欧元（+25%）。营业利润增长1.4%，达7.4%。

2006财年：收入与自由现金流增长强劲

2006年全年总收入达2.161亿欧元，比2005年增长650万欧元（+3%）。

力克的主要地区市场呈现出不同的发展态势。在欧洲，新软件许可证和CAD/CAM设备的订单减少了9%。意大利一地则出现20%的显著增长。北美的订单略有增加（+1%）。亚太地区持续增长，增长率达14%。特别值得注意的是，与2005相比，在业务受到纺织品配额取消严重影响的中国，订单数量暴涨46%。

预期的新系统销售反弹在2006年并未出现。与2005相比，新软件许可证的销售额（3370万欧元）增加了9%。CAD/CAM设备的销售收入未发生变化，仍为7180万欧元。

新系统在时装市场上的销售收入总体减少了4%，在汽车、航天和船舶市场上增加了15%，而在家具市场的收入则减少了14%。这些市场分别占总收入的58%、34%和8%。

总体来说，新系统销售收入（1.162亿欧元）与2005年相比增加了1%。经常性收入（9990万欧元）总体增长540万欧元，占总收入的46%。

不计非经常性项目的营业收入为1430万欧元，增长730万欧元（+90%）。在报告的数字中，该增长额比收入增长额多130万欧元（490万欧元）。营业利润（6.6%）提高了3.3%。这一成绩表明力克在关键性运营比率方面的增长。

净收入为1210万欧元。

不计入非经常性项目，公司的经营活动产生的自由现金流为1540万欧元，将近为2005年（830万欧元）的两倍。这主要来自经营活动的2490万欧元净现金和950万欧元的资本输出。

红利增加15%

为增强对公司未来发展的信心，同时鉴于过去一年的收入增长表现，董事会决定在即将到来的2007年4月30日股东大会上提议每股分配0.15欧元的红利。红利需经股东批准，并将于2007年5月10日支付。

“力克2007环球会议”——力克揭开最新技术创新的面纱

力克借举办“力克2007环球会议”之机组织了一系列活动，向世界展示最新的技术创新成果。“力克2007环球会议”在波尔多举行，为期三天（2007年1月31日—2月2日），开幕当天汇聚了1000多名来自世界各地的力克员工。

2月5日和6日，6400位来自世界时装领域、协会机构和新闻界的知名人士参加了在波尔多举办的时装界专业大会。力克向与会者展示了其最新的技术创新成果（参阅2007年1月18、26、29及2月2日的新闻稿），其中，特别推出了投入1200万欧元资金、由80多位工程师历时三年开发出的新一代Vector裁剪系统。同时，力克还介绍了专门针对该新Vector性能特征（可进行自动诊断，并自动与力克呼叫热线支援中心联系）的新服务合同。最后，力克展示了各种新型软件应用程序，特别是用于三维虚拟原型制作、自动放码样版、协同设计以及PLM等的新软件。

力克确定其中期财务目标

去年，公司称根据当时的前景趋势，预计公司将于2008年或最迟2009年实现3亿欧元的收入，运营利润达15%，并继续产生超过净收入的自由现金流。在此期间采用的平均比价为\$1.25 / €。

而2006年并未出现预期的新系统销售反弹，这样看来力克不太可能在2008年实现目标，但公司仍然有信心在采用同样的欧元对美元的比价情况下在2009年完成目标。

2006年，为在新形势挑战下实现增长，公司继续在关键领域进行投资。力克通过许多招聘和培训计划加快自身转型，继续投入资金集中开展研发（过去五年来投入近8000万欧元）并加强对IT系统的全面检查，同时还巩固和完善了客户专用的各种基础设施。

因此，公司目前期望能全面发挥其五大增长动力领域的优势，即：时装业专用PLM、主要汽车厂商客户、美国与中国、17000位客户的基础系统的改进、更新与开发以及相关的延伸服务，以实现公司的增长。

2007年，力克用实力说话

2007年，力克将展示其强大实力。一方面，力克团队士气饱满，斗志昂扬，整装待发；力克的全新产品具备强大的市场竞争力。另一方面，近年来，公司财务基础得到巩固和改善，目前正处于相当稳固的状态。同时，公司还制定了远大的计划，不断致力于研发投资，保证技术上的领先地位。

2007年的预测以\$1.33/€的比价为基础，与2006年平均比价(\$1.26/€)相比，这将对收入（约2%）和收入（约270万欧元）产生不利影响。公布当日，公司未有回避其2007年未收的美元净值。

但是，上半年的销售活动可能受到产品推出的影响，暂时出现订单、收入、收入和自动现金流的减少，尤其是在第一季度。

而鉴于这些产品的推出预计将在整个年度产生积极的影响，因此，收入将有望介于2.2-2.35亿欧元之间（与2006年相比，分别相应增加4%和11%）。

由于营运比率改善，再加上较2006年固定成本增长约10%，因此，未计入非经常性项目的收入预计将在1150-1650万欧元之间，与2006年相比，增长率在0-43%之间。

有关2006年第4季度与全年的财务状况和运营业绩的管理层讨论和分析可从www.lectra.com上获得。

2007年第1季度的业绩将于2007年4月27日Euronext巴黎交易所闭市后公布。

力克拥有1,500名员工。在专为纺织品、皮革及其它工业织品大型用户提供软件、CAD/CAM设备及相关服务方面，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（服装、饰件、鞋类）、汽车、航天与家具行业。

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

www.lectra.com