

**英国豪迈集团**

2022 年报 (简版)

每一天都致力于  
为每个人创造一个  
更安全、更清洁、更健康  
的未来。

A woman with blonde hair is lying in a hospital bed, looking up. She is wearing a white hospital gown. A large, semi-transparent blue circle is overlaid on the right side of the image, partially covering her face and the bed. The background shows a hospital room with a wall-mounted device and some medical equipment.

**Halma**

我们的宗旨  
是每一天都致力于  
为每个人创造一个  
**更安全、更清洁、  
更健康的未来。**

## 宗旨在我们的基因里……

我们拥有独特的组织基因与文化基因，它们是企业持续性发展的强力引擎。我们称之为豪迈基因。豪迈基因贯穿于我们业务的各个层面，带来了竞争优势与稳定性，支持企业持续适应新型市场需求，豪迈基因体现了我们组织与文化的核心要素，这些要素与集团的过去密不可分，也奠定了我们未来的成功。

[了解更多](#)

## ……它推动了我们所做的每一个商业决策

以实现企业宗旨为基础，我们持续评估业务组合，落地新产品发展决策，开启针对性收购。我们通过配置资本与人才，扩大我们的积极影响，以此契合我们的企业宗旨。我们追求先进的数字技术及全球业务扩张战略，确保惠及“每个人，每一天”。

[了解更多](#)

## ……持续被评估

我们通过一系列财务和非财务指标跟踪我们在践行宗旨方面的进展，这些指标涵盖关键绩效，对利益相关方至关重要。

[了解更多](#)

## ……传递可持续价值

我们通过一个简易的公式，为所有利益相关方创造长期可持续价值：强劲增长 + 可持续回报 + 积极影响 = 长期可持续性价值创造。

[了解更多](#)

## ……为了我们所有的利益相关方

- 员工
- 子公司
- 客户与供应商
- 收购目标企业与业务合作伙伴
- 社区与社群
- 投资者与债权人

[了解更多](#)

## ……积极的影响

我们的技术解决了部分世界上最迫切的问题，从空气质量到道路安全，再到可预防性失明。英国豪迈集团通过发展，致力于创造一个更安全、更清洁、更健康的世界，为达成多个联合国可持续发展目标做出积极贡献。

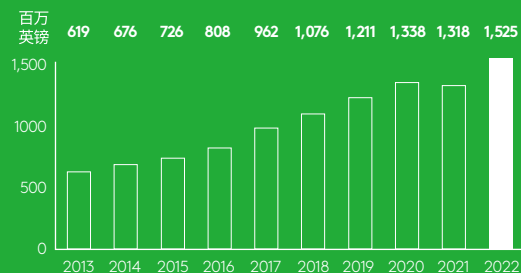
[了解更多](#)

## 财务亮点 – 强劲增长与回报

收入

### 15.25 亿英镑

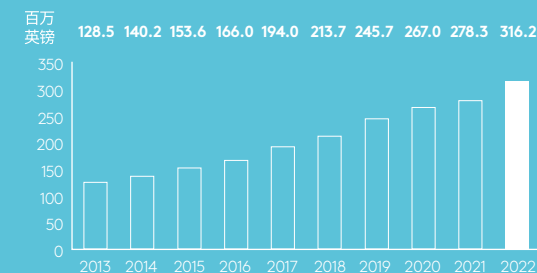
+16%



经调整<sup>1</sup>税前利润

### 3.162 亿英镑

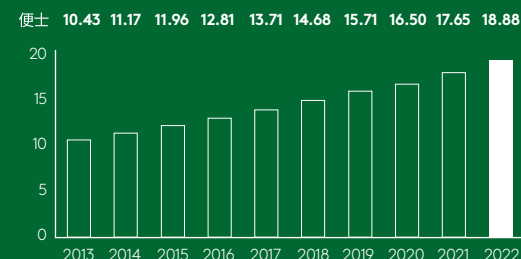
+14%



已支付及拟支付的每股股息

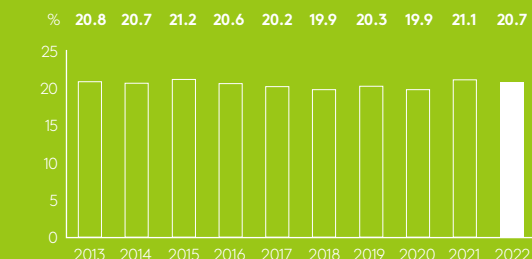
### 18.88 便士

+7%



销售回报率<sup>4</sup>

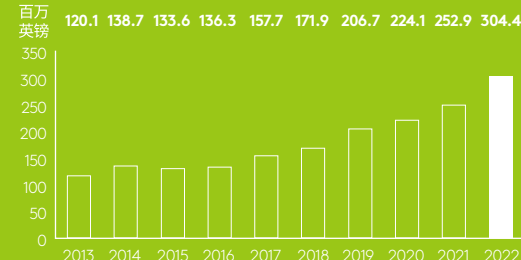
### 20.7%



法定税前利润

### 3.044 亿英镑

+20%



总投资资本回报率<sup>5</sup>

### 14.6%



## 持续经营业务

	2022	2021	增长
收入	15.253 亿英镑	13.182 亿英镑	+16%
经调整 <sup>1</sup> 税前利润	3.162 亿英镑	2.783 亿英镑	+14%
经调整 <sup>2</sup> 每股收益	65.48 便士	58.67 便士	+12%
法定税前利润	3.044 亿英镑	2.529 亿英镑	+20%
法定每股收益	64.54 便士	53.61 便士	+20%
每股股息 <sup>3</sup>	18.88 便士	17.65 便士	+7%
销售回报率 <sup>4</sup>	20.7%	21.1%	
总投资资本回报率 <sup>5</sup>	14.6%	14.4%	
负债净额	2.748 亿英镑	2.562 亿英镑	

注释:

- 1 经调整，剔除所收购无形资产、收购项目、重大重组成本，运营处置损益的摊销，养老金固定收益计划（仅2019年）中男女福利均等影响，以及仅2014年养老金固定收益计划未来应计福利的终止影响。2022年，总计1180万英镑（2021年：2540万英镑）。详细信息请参见业绩注释1。
- 2 经调整，剔除所收购无形资产、收购项目、重大重组成本，运营处置损益的摊销，相关税费和美国税务改革措施（仅2018年）的影响，并在2022年将英国公司税率从19%提高到25%。详细信息请参见业绩注释2。
- 3 每股已支付及拟支付股息总额。
- 4 销售回报率定义为持续经营所得的经调整<sup>1</sup>的税前利润，以占持续经营收入的百分比表示。
- 5 总投资资本回报率（ROIC）定义为税后经调整<sup>1</sup>的利润占平均总投资资本的百分比。
- 6 经调整<sup>1</sup>的税前利润、经调整<sup>2</sup>的每股收益、有机增长率、销售回报率和总投资资本回报率（ROIC）是管理层采用的替代绩效指标。详细信息请参见结果注释1、2、3。

## 关键性积极影响

### 改善健康

# 700万

每年为超过  
700万台手术提供支持



### 支持能源转型

# 1万

提供超过 2.3 万个灭火系统，  
为超过 1 万台风力发电机提供安全保护



### 保护工人安全

# 4万

为超过 4 万多家工厂及其它设施里的工人  
提供安全保护



### 保障清洁水源

# 2亿

每年支持超过 2 亿次水质检测



### 保护分娩过程中 母婴生命安全

# 50万

每年监测 50 多万例新生儿分娩



### 确保建筑安全

# 5000 平方公里

保护超过 5000 平方公里的建筑免受火灾侵害



### 建设包容性企业

# 54%

豪迈高层领导人为女性\*

\* 英国豪迈集团董事会、执行董事会与分事业部首席行政官  
截至 2022 年 3 月 31 日的数据

# 76%

员工敬业度评分

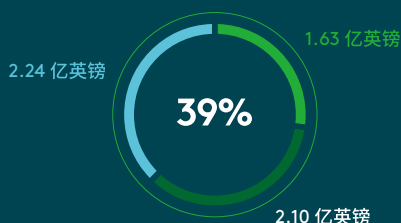


## 英国豪迈集团简况一览

我们拥有约 45 家子公司，属于三大事业部。客户遍布 100 多个国家，每一天都致力于为每个人创造一个更安全、更清洁、更健康的未来。

美国收入

5.97 亿英镑



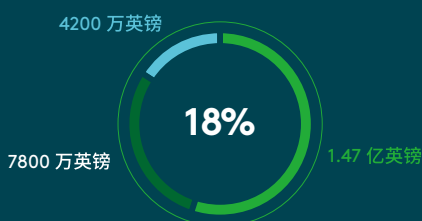
欧洲大陆收入

3.08 亿英镑



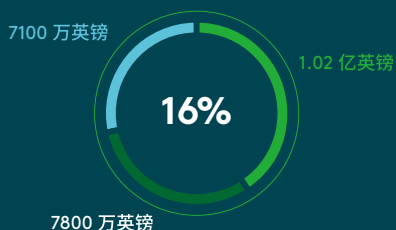
英国收入

2.67 亿英镑



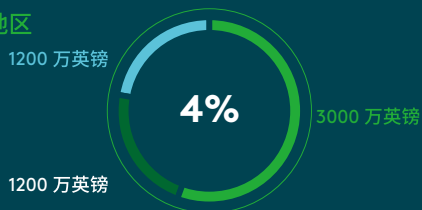
亚太地区收入

2.51 亿英镑



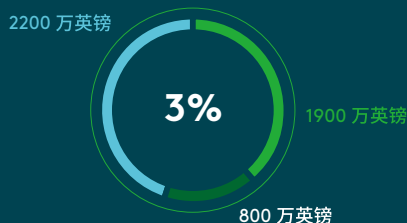
非洲、近东与中东地区收入

5400 万英镑



其它收入

4900 万英镑



● 安全事业部 ● 环境与分析事业部 ● 医疗事业部

百分比数字为占集团总收入比例。  
事业部收入包含跨事业部销量。

安全事业部的技术用于在公共和商业空间以及工业和物流运营中保护人员、资产和基础设施，实现安全移动并提高效率。

收入

6.41 亿英镑

经调整的经营利润

1.46 亿英镑

安全事业部

环境与分析事业部的技术用于监测并保护环境，确保关键生命资源的质量和可用性。

收入

4.43 亿英镑

经调整的经营利润

1.10 亿英镑

# 环境与分析 事业部

医疗事业部技术提高患者生命质量，提升医疗保健提供者提供的护理品质。

收入

4.42 亿英镑

经调整的经营利润

1.00 亿英镑

# 医疗事业部

# 50

## 年创造可持续性价值

我们力求提供持续强劲的增长和回报以及积极影响，为利益相关方创造可持续的价值。由我们子公司的高现金产出能力提供资金，我们对有机增长与收购持续进行强劲投资，致力实现每五年收入翻一番。

### 1972 年起的年均复合增长率

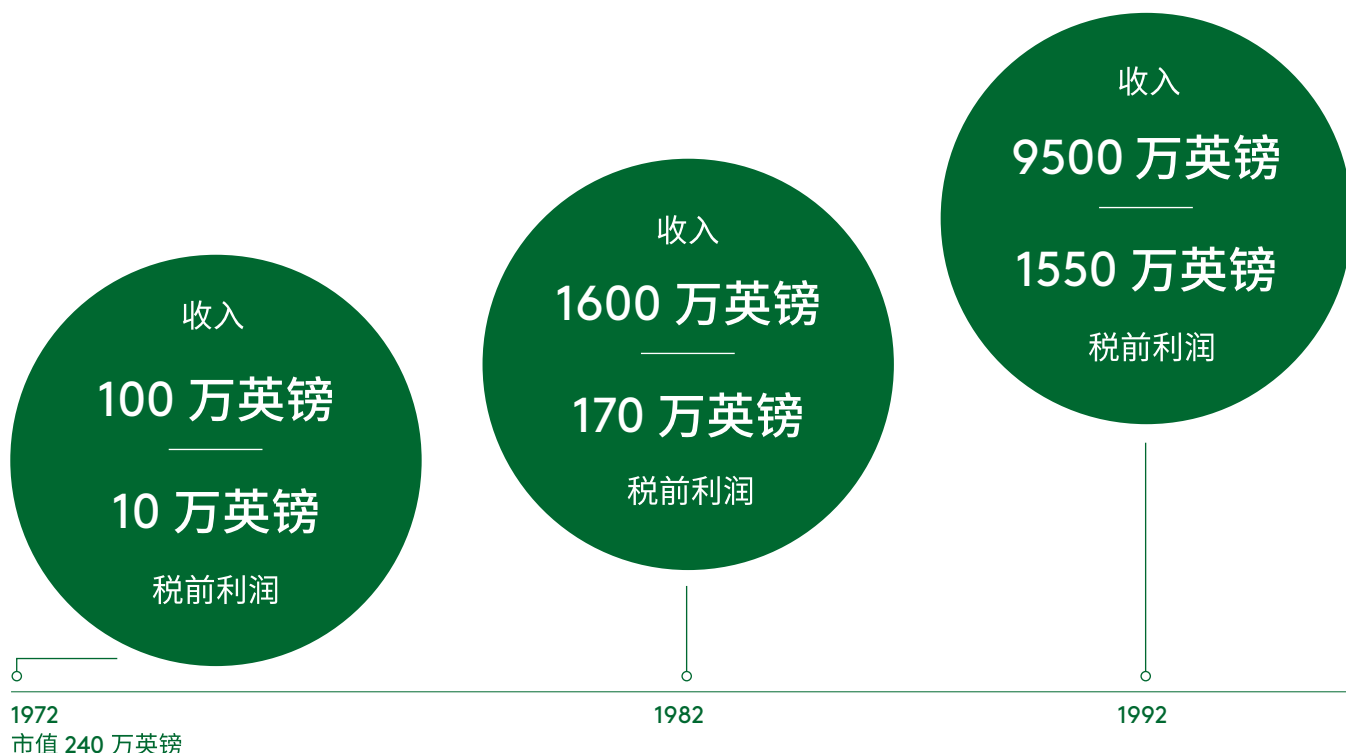
收入

15%

税前利润

17%

英国通用公认会计准则 (GAAP) 应用期限为 1971 年 /1972 年 -2004 年 /2005 年；  
国际财务报告准则 (IFRS) 应用期限为 2005 年 /2006 年 -2021 年 /2022 年



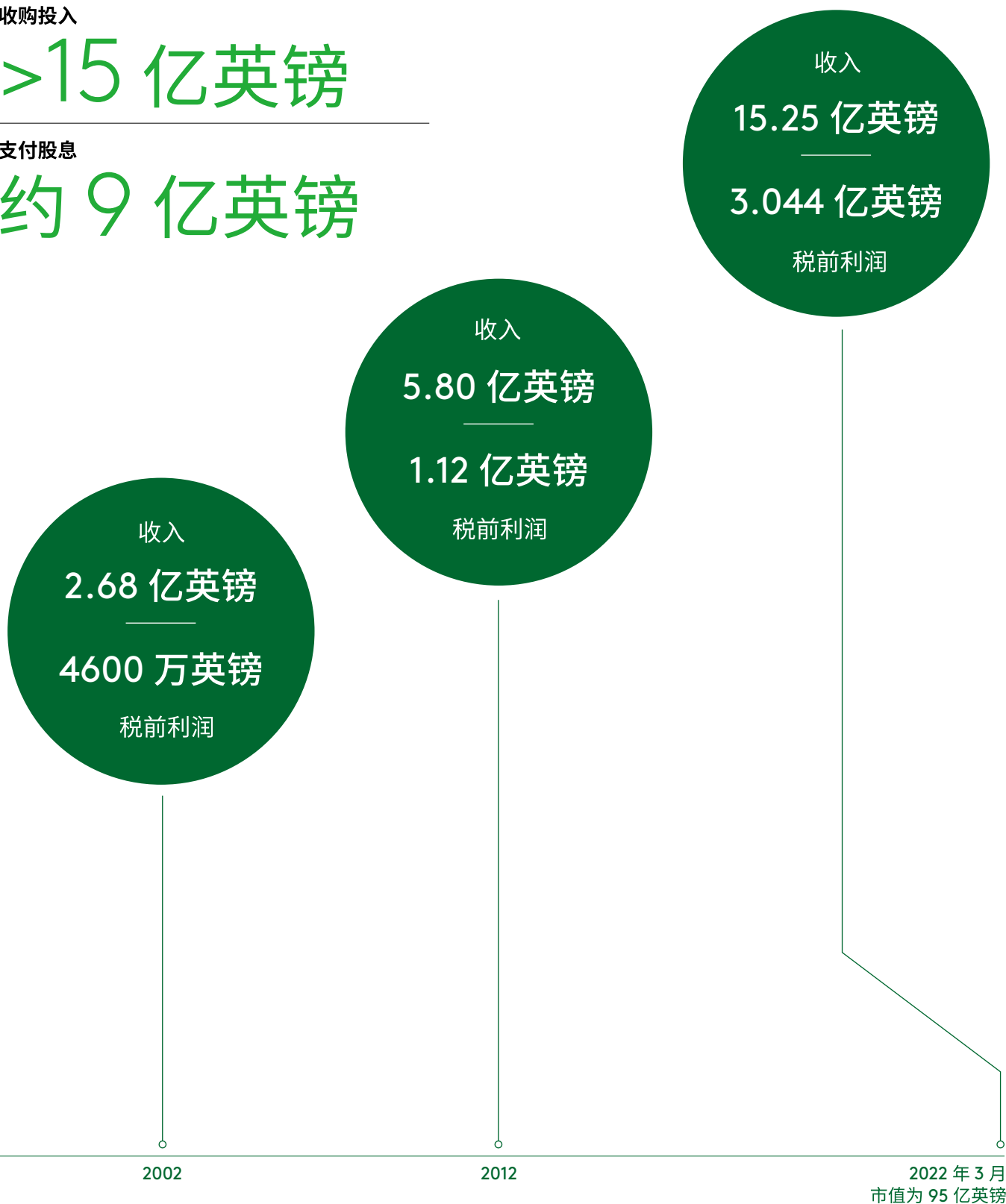


收购投入

>15 亿英镑

支付股息

约 9 亿英镑



# 可持续性增长

超过 50 年

“很荣幸首次作为英国豪迈集团董事会主席发表寄语，也希望借此机会感谢集团所有人才兢兢业业的努力，让我们又一次取得了创纪录的成绩。即使身处充满挑战与不确定性的时期，我们依然践行着企业宗旨，展现了敏捷性和同理心，作为集团的一员，我深感自豪。”

路易斯·梅金女士 (Dame Louise Makin)  
董事会主席

## 回顾英国豪迈 50 年可持续性发展进程

过去 50 年来，英国豪迈的宗旨导向型发展策略与可持续增长模式为企业带来了强劲的增长，未来数年也将成为我们发展与积极影响的根基。我们的可持续增长模式的每个元素——明确的宗旨、独特的豪迈基因、全球利基市场、自给自足的财务模式、有机增长与并购战略与增值式投资主张——共同打造了各要素相互增强的体系。我们对这些相互依存的要素进行管理，为利益相关方创造了长期价值，扩大了我们对社会与人类的积极影响。

大卫·巴伯尔 (David Barber)，英国豪迈集团联合创始人，及豪迈文化与自融资商业模式架构师，于今年初不幸去世，而他留下的宝贵传统至今仍让我们受益，引领着英国豪迈成为英国最受尊敬的企业之一。

## 可持续性是我们商业模式的核心

我们的宗旨是每一天都致力于为每个人创造一个更安全、更清洁、更健康的未来。这一宗旨根植于我们的商业模式与运营方式，推动了我们所做的每一个商业决策，为我们的所有利益相关方传递了可持续的价值。数十年来，我们的产品与服务所带来的积极影响一直是我们可持续增长战略的核心。此外，过去一年，我很高兴看到可持续发展框架的推出以及取得了越来越多的进展，该框架将气候变化、多样性、公平与包容性及循环经济作为我们的三个关键可持续发展目标 (KSOs)。

我们认识到，气候危机是我们星球和社会面临的最严重的挑战之一，急需我们立即付出行动降低并最终消除企业与供应链的碳排放。今年，我们就气候相关财务披露工作组 (TCFD) 的建议发布了报告。报告概述了英国豪迈集团可利用产品与服务支持零排放目标的一系列机会。此外，即使我们的运营排放量相对较低，为支持集团的可再生能源转型并提升能源生产力，董事会仍设立了直接排放与间接排放净零的目标，并在今年增加了进一步的目标，后者已纳入管理层薪酬绩效。我们在评估碳排放的延伸责任方面取得了良好进展，并打算在我们能够做到的情况下，尽快为这些排放设定一个净零目标。

我们还认识到我们需要以其他方式践行我们的宗旨。英国豪迈集团将旗下公司与员工的所有捐赠款项投入红十字国际委员会，为乌克兰的人们提供人道主义援助与支持。我们与 WaterAid 持续开展为期两年的慈善项目，通过捐赠资金与物资，帮助解决印度东北部地区的水资源匮乏与水质问题。我们快速响应需求，对地区、国家与国际问题给予常态支持，践行企业宗旨与豪迈基因，我对此倍感自豪。

## 我们的多样性带来竞争优势

英国豪迈致力于在整个集团内建立多元化和包容性的文化。多样性、公平与包容性是我们策略的重点，也是我们三大关键可持续发展目标之一。我们认为这不仅能让集团受益——帮助我们留住最佳人才和提供多样化思维——也能造福全球经济与社会，为每个人打造更公平的未来。

我为我们最近在提高高级管理层的性别与种族多样性取得的进展感到自豪，也知道我们全球各地的管理团队也致力于在企业各层级提升性别与种族多样性。我们如今将管理层薪酬与所有运营公司设立性别多样性董事会的目标相挂钩，在 2024 年 3 月底之前

实现子公司董事会成员的 40%-60% 范围内的性别平衡。最重要的是，我们的目标是建立一种包容性的文化——让员工在工作时能做自己、感受到价值、并自由地做出贡献，从而使思想的多样性能够盛行，并使我们在所做的一切中取得更大的成功。

2022 年 2 月，《英国富时女性领导者评论》公布了两项新提议，要求富时指数排名前 350 家企业在 2025 年 12 月 31 日前提高高级管理层的女性比例。我们已实现了其中一个目标，由一名女性管理者担任主席，同时我很高兴看到，实现第二个目标的进展也在顺利进行——如今，我们在董事会与执行董事会级别上至少有 40% 的女性，并致力于在 2025 年 12 月 31 日前，在执行董事会以下的一个级别实现同样的目标。2022 年 3 月，董事会还更新了多样性政策开展，承诺至少保留两个种族多样化董事会席位，这超出了《派克评论》提到的目标。我们董事会与执行董事会以多种形式的多样性，以及这些人带来的技能和经验的混合，增强了我们的思维、决策和行动。此外，这也体现了英国豪迈致力于改善我们组织各级的多样性、公平性与包容性。

## 董事会继任

2021 年度股东大会，原董事会主席保罗·沃克 (Paul Walker) 退休，并在今年与我完成了工作交接。我很感激保罗在过渡期给予我的支持与建议，希望自己也能像他在任时一样，为公司带来优秀的业绩。

作为提名委员会现有职责的一部分，我们审查了各级继任情况，并继续关注增加整个组织的多样性。2021 年 12 月，我们热烈欢迎 Sharmila Nebhrajani 担任独立非执行董事，为董事会带来了宝贵的技能与发展经验。

未来一年，托尼·莱斯 (Tony Rice) 退休后，我们将开启高级独立董事继任者评估，以填补职位空缺。

## 展望未来

对于即将引领英国豪迈集团进入下一阶段的发展、巩固现有的成功，并进一步实践集团宗旨，我感到十分激动。我很清楚，这意味着我们必须保留豪迈的组织架构模型、企业文化与基因。而这些都是我们保持成功发展的关键因素，它们将增强我们解决问题的抱负，为我们带来增长与回报，进而成为可持续性更强的企业。

我们董事会和员工一样深受豪迈基因的熏陶。未来，这一基因将有助于吸引所需的多元化及目标导向型人才。此外，这些因素也确保了豪迈能继续成为致力于为世界带来积极影响的热情创业人士的家园。下一个十年，在继续发展的同时，我们将携手将豪迈打造为更具包容度的企业——优秀人才在这里茁壮成长——以及一个更绿色、更可持续的集团企业，致力于每一天都致力于为每个人创造一个更安全、更清洁、更健康的未来。

**路易斯·梅金女士 (Dame Louise Makin)**  
董事会主席

“我们的宗旨为满足客户需求，进而解决地球与社会所面临的诸多关键性挑战。而我们所取得的成就表明了这一宗旨具备现实意义。”

安德鲁·威廉姆斯 (Andrew Williams)  
集团首席执行官

# 强劲的增长

与持续的投资

## 成果丰硕的一年

于英国豪迈而言，今年是硕果累累的一年。我们连续第 19 年实现创纪录的利润，总收入首次超越 15 亿英镑，利润首次超越 3 亿英镑。旗下企业成功应对多个经济与地缘政治挑战，包括现存的新冠肺炎疫情所带来的影响，以及近期的乌克兰冲突。与此同时，我们大幅提升了数字与创新业务的投资，在实现可持续发展的关键目标上也做出了进一步的努力。

我们宗旨为解决客户需求，进而解决地球与社会所面临的诸多关键性挑战。而我们所取得的成就表明了这一宗旨具备现实意义。这些成就是豪迈可持续增长模式的成果。该模式建立在企业文化与架构模型的基础上，让我们的企业能够灵活面对市场与更广阔的世界所发生的变化。

然而，一切成果的实现均离不开我们全球员工的努力与不惧挑战的精神，也来自大家对宗旨的践行——每一天都致力于为每个人创造一个更安全、更清洁、更健康的未来。感谢这些员工过去一年来的勤恳努力与贡献。

## 强劲的财务业绩

总收入上升了 16%，涨至 15.253 亿英镑；而经调整<sup>1</sup>税前利润增长了 14%，升至 3.162 亿英镑。法定税前利润上涨了 20%，升至 3.044 亿英镑。

我们各事业部、各地区与各企业均出现增长。在固定汇率下，我们所有事业部的收入与利润呈两位数增长。所有主要地区及约 80% 子公司的固定汇率收入增长率为两位数。

回报率维持较高水平，其中销售回报率<sup>1</sup>为 18% 至 22%，处于我们的目标范围内；此外，我们的总投资资本回报率对比预计的加权平均资本成本翻了一番，达 7.1%。

现金转换率维持稳健水平，展现了强劲的现金增值能力与营运资金的管控能力，也体现了部分严格筛选的营运资金投资对支持阶段性强劲增长的影响。我们持续的现金增值能力与强劲的资产负债表表现构成了未来有机增长投资的基础，同时也为资助收购计划及渐进式派息政策赋能。

董事会建议末期股息上升 7%，增至每股 11.53 便士（2021 年为每股 10.78 便士）。再考虑到每股 7.35 便士的中期股息，本财年的总股息将增长 7%，上升至 18.88 便士（2021 年为 17.65 便士），意味着加上今年，已连续 43 年每股总股息增长不低于 5%。

## 组织模式与基因使我们业绩强劲

我们的可持续增长模式，尤其是我们的组织模式与基因，是今年我们获得强劲业绩的关键原因所在。

该模式的核心是我们的宗旨，这一宗旨不仅持续激励着我们前进，这在我们的敬业度调查中获得高分而被证实，也是吸引新兴人才的重要财富。

我们的组织模式使得公司具备资源、敏捷性与赋权，从而得以应对当地管理团队所面临的市场及全球运营环境的变化。该模式具备内在的可扩展性，企业可在无需增添额外的复杂架构与决策的基础上，运用合并与收购（M&A）扩大发展机遇，也可以在发展机遇有限时进行剥离。随着豪迈的成长，我们发展出了一种合作性更强的文化。这种文化使得我们的企业能够携手一同应对新的机遇、解决各种常见问题，因集团规模不断扩张而受益的同时，依然保持着小型而敏捷的企业的优势，与市场维持紧密联系。在新冠疫情期间，这种优势显得尤为重要，在我们应对未来机遇与挑战时将继续如此。

# +7%

## 每股股息

我们的组织模式与基因意味着各子公司拥有自主权，可在无需事先征求批准的条件以下自身最大利益为基础而行动。一个很好的实际例子是，过去一年，各子公司采取了不同的方式解决自身所面临的一系列运营挑战。主要包括：

- 引入完全不同的轮班模式，提高员工投入度，从而应对需求的增加与劳动力短缺，同时也为未来发展提供了更多空间与灵活性；
- 与备选供应方合作，分享零部件库存或利用集团规模，从而解决供应链中的关键零件短缺与供应延迟；
- 迅速重新设计产品，采用备选零件或自行制造零件，运用跨职能团队实现快速上市；
- 运用与消费者的紧密联系，确保我们持续性传递企业价值，同时调整价格应对成本上涨。



### 此处致敬我们的联合创始人 —— 大卫·巴伯尔 (David Barber)

自大卫·巴伯尔联合创立英国豪迈集团到今天，已有50年之久。当初，他成功将一个小型控股企业转型为如今致力于生命安全技术的全球性富时100指数成分股公司。

与当时相比，英国豪迈现今的根基与核心战略实质并无变化，我们在1973年度报告中曾提到“在增长前景显著高于平均值的市场上建立强势地位”。该报告还提到，集团的初始重心是工业安全与环境监控市场，两者至今仍是集团的重点业务。

2022年1月，我们因大卫去世的消息而倍感悲痛。他曾主导可延展性组织模式的创立与文化准则的建立，也曾与创始人之一兼集团财务总监迈克·阿瑟 (Mike Arthur) 携手推出可持续性财务模式，现仍为我们发展的支撑。

该模式关乎豪迈持续发展与规模扩大的路径，虽简易但严谨，经实践可证明成效斐然。其核心是我们独有的去中心化结构的组织模式，该模式现今仍在沿用。各子公司拥有各自的董事会，有权开发自身的发展战略、在他们甄选的市场上开拓创新、自行决策，并各自对自身的绩效表现负责。

大卫曾致力于在集团打造一种道德文化，他所设计的管理方式十分明晰，以宗旨为导向，如今仍体现在豪迈的基因中。他信奉一种长期策略，即谨慎地收购、投资利基市场中由长期增长动力驱动的一系列企业。

对于这些原则的遵从推动了豪迈过去50年来的成功，并提供给我们一个跳板，得以向所有未来的利益相关方传递企业价值。我们强大的业绩、广泛的积极影响，以及在本年度所取得的成就，皆为对大卫与其所建立的根基的致敬。

### 增加战略性投资，支持未来发展

英国豪迈的关键优势之一便是能在短期内提供强劲的业绩，同时开展大量投资支持长期可持续性发展。

本财年，我们投资总额超过2.5亿英镑，拓宽了我们的有机发展与源自收购的发展机遇，确保我们的产品持续为消费者创造价值，并进一步增强集团整体的基础架构。

这方面投资的增加反映了我们对所选市场长期增长动力的信心。如今，我们的产品与服务具备空前的实际意义，在健康、安全与环境法规不断增多的同时，对医疗保健的需求也在上升，全球对生命关键资源的需求正在不断升级，其中包含应对气候问题、废弃物与污染的紧急诉求。

### 新产品与技术的战略性投资增加

我们的子公司加大了对新产品开发的投入，投入增幅高于收入增长率，体现了他们对该领域长期发展前景的信心。研发费用从1500万英镑涨至8500万英镑，占总收入的5.6%，对比去年的5.3%有所上升。

# 8500 万英镑

## 研发支出

我们投入了1100万英镑用于技术基础设施建设，以支持豪迈未来的发展和集团整体现代化的工作方式。我们正在做运营技术的升级，简化核心职能部门从公司系统采集数据的方式，从而加强技术自动化、提升精确度与控制力，并促进更深入的数据洞察。我们的全球财务管理解决方案已经基本完成，也已正式部署新的财务与人才管理平台。此外，我们投入了大量资金用于全球安全架构升级。该架构已为我们的子公司与各地区之间提供更安全连接带来额外的益处。我们正在为各子公司提供协助，帮助他们通过技术方案的提高应对核心业务机遇与挑战。

我们的数字与技术团队一直为促进企业产品组合的数字方案发展提供积极支持。本年度，数字产品与解决方案的收入上升15%，占集团总收入的40%以上。与此同时，物联网方案、软件与服务的收入同比上升40%以上。

我们正在稳步开展建立一个通用技术核心，从而支持现有的物联网产品开发。与此同时，各子公司正在试验一系列潜在解决方案，以解决远程医疗、火灾探测，以及重点资产跟踪与管理等领域的问题。

豪迈旗下子公司不断在产品中融入互联技术的同时，我们正在通过一系列举措帮助他们加快物联网产品或数字化产品的开发，比如，协助子公司设计相关数字化解决方案的诊断部门与设计，帮助子公司快速制作新概念原型并开展实验的数字孵化器，另外还通过与第三方数字科技平台及软件开发商开展战略合作帮助子公司上市产品、扩大市场规模。

这些行动由一系列鼓励合作的举措与我们的创新网络所支持，其中包括一次创新与数字峰会，汇集了集团的 100 多位员工，与会者分享了各自的经验体会，并向外部专家学习。另外还有定期的创新与数字简讯，以及我们通过创新与数字先锋网络发布的自学资源。

### 三大事业部共完成 13 次收购

我们的合并与收购战略侧重于收购在细分市场领域运营的具有有价值的知识产权的企业，并且这些企业要与我们的企业宗旨相契合，可与我们共同致力于为每个人创造一个更安全、更清洁、更健康的未来。

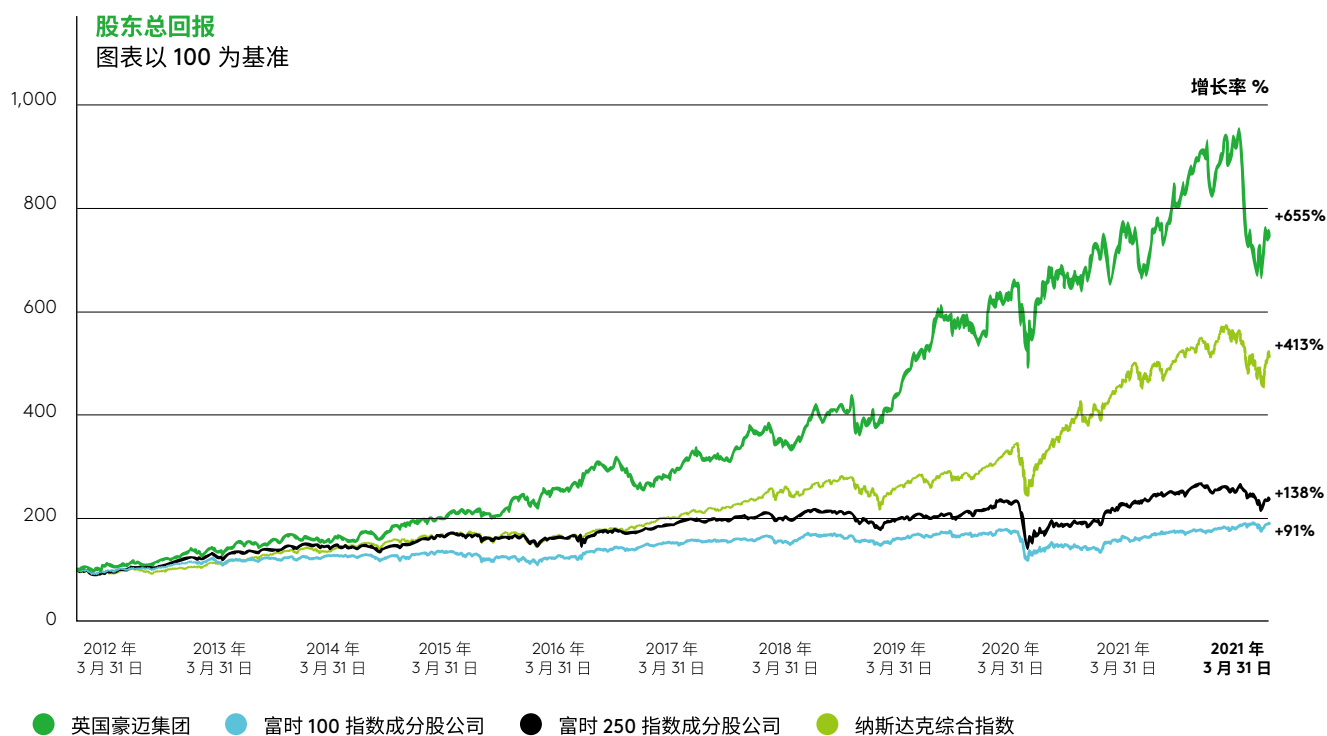
# 1.64 亿英镑

## 收购支出

我们精简的组织模式具备可扩展性，让我们得以继续开展对中小型企业的收购，从而增添集团的发展实力，并增强潜在的有机增长动力。

如果市场发生变化，我们也可以相对轻松地出售或合并其他业务，保持拥有以增长为导向、以宗旨为动力的业务组合，避免业务管理变得过于复杂。这种动态业务组合管理的一大优势便是，可以使豪迈集团的子公司数量保持相对稳定，同时实现业务增长，并为股东实现利益最大化。例如，2012 年，豪迈旗下 38 个运营子公司总收入共达 5.80 亿英镑。如今，我们旗下运营子公司为 44 家，总收入却高达 15 亿英镑以上。

本年度，我们共完成 13 次收购，最高总对价为 1.64 亿英镑，同时以 6500 万英镑的价格出售了一项业务。三大事业部均开展了收购计划，其中环境与分析事业部及医疗事业部各完成五次并购，另外三次由安全事业部完成。收购项目地理分布广泛，地点包含英国、美国、欧洲多国及澳大利亚。



自从今年年初，包括专门的并购团队在内的新事业部领导团队成立后，环境与分析事业部的收购势头正在上升，这是我们欢欣乐见的。

本年度所收购的三家企业将成为集团旗下的独立子公司。它们分别是：

- PeriGen, Inc.，其先进的技术可在分娩过程中向医生、助产士与护士报告潜在问题，从而保护孕妇与腹中胎儿的生命安全。我们在无债务基础上，以 5730 万美元（约 4010 万英镑）的现金对价收购 PeriGen。
- Ramtech 集团及子公司，一家英国的临时用地无线消防系统供应商。我们在无债务基础上，以 1570 万英镑的现金对价收购了这家集团。
- Sensitron S.r.L.，一家意大利气体检测企业。我们在无债务基础上，以 2010 万欧元（1710 万英镑）的现金对价收购了这家企业。

我们旗下越来越多的子公司具备了一定的规模与能力，可通过收购与有机方式发展自身业务。本年度，我们的子公司共完成了 10 次补强收购，增强了自身的技术发展与市场覆盖率。在本财年末期，我们收购了 Deep Trekker，一家专攻可远程操控的水下机器人制造商，用于检测、调查、分析与维护。

该企业将成为从属于环境与分析事业部的独立企业。Deep Trekker 所服务的市场包括水产养殖业、可再生能源、海洋科学与研究。我们在无债务的基础上，以 6000 万加元（约 3660 万英镑）的现金对价对其进行收购。

此外，我们也在持续通过自身的豪迈风险投资项目（Halma Ventures programme）发展外部合作伙伴关系，通过少数股权让豪迈拥有崭新的技术与实力，获取更多潜在的机遇。自从去年年底以来，我们对 VAPAR 开展了进一步投资。该企业的人工智能技术可用于更迅速、更准确地评估废水基础设施的现状。



### 人才与执行董事会的变动

我们领导人与团队水平与多样化程度是豪迈成功的关键要素，从我们的全球员工敬业度调查结果也可见他们对实践集团宗旨的坚持与努力。我们的员工响应率高达 85%，敬业度高达 76%，对比 2020 年出现了全方位的提升。能取得以上的成绩，得益于我们的子公司在一些事件，例如现有疫情或乌克兰战争等情形下，均及时采取行动关照员工健康安全。

通过确保豪迈内部组织的包容性，我们致力于将人才能力发挥最大化，确保领导团队内存在多样化的观点与经验。

多样性、公平与包容性是我们可持续发展的关键目标之一，其中，性别多样化是包容性的衡量标准之一。我们旨在 2024 年 3 月前实现所有子公司理事会达到 40% 至 60% 性别平衡比的目标。尽管这是一个长期的目标，我们已在本年度取得了进展。2022 年 3 月 31 日，我们此项女性占比从去年的 22% 升至 26%。

我们对领导团队的发展与多样化进行管理，确保集团内部的高级职位接任计划完备，并保证我们各团队具备支持集团未来发展的实力。

自今年年初起，为了更好地与集团宗旨统一，专注于安全、健康与环境三个市场，我们以三个事业部进行运营与汇报。每个事业部的团队均有一名事业部首席行政官、一名首席财务官与一个专攻并购的团队，此外还配备法律与人才管理资源，从而实现增长策略。

环境与分析事业部中新设立的专项事业部团队对市场中的关键机遇给予了更多的关注。例如，这支崭新的并购团队已在本年度完成了五次收购，并在年末完成了对 Deep Trekker 的收购，为所从属的事业部带来了发展红利。

此外，我们也在投资亚太地区的领导团队，由此可见该地区有机与无机长期发展的巨大潜力。该团队由我们此前的分事业部首席行政官（DCE）之一王春文（Aldous Wong）带领，他将担任英国豪迈集团亚太区总裁兼豪迈执行董事会顾问。本年度，我们的执行董事会开展进一步变动，原分事业部首席执行官之一史蒂夫·布朗（Steve Brown）继任劳拉·斯托尔滕贝格（Laura Stoltenberg），升任为新一任医疗事业部首席行政官。



### 我们的可持续发展关键目标实现进展顺利

继去年推出可持续性发展框架以来，各子公司开始各自制定计划，帮助集团实现其目标与雄心，达成可持续发展的关键目标——气候变化，多样性、公平与包容性，及循环经济。实现这些目标将增添我们契合宗旨的发展所带来的积极影响。

此外，我们也在不断推进工作，从而得以就气候相关财务披露工作组（TCFD）的建议发布报告。这不仅展现了我们所面临的挑战，也凸显了豪迈在低碳世界转型与全球合力应对气候变化之际的重大发展机遇。我们的子公司可通过不同的方式应对这些机遇。其中包括降低温室气体（GHG）排放的解决方案；帮助能源转型企业的客户提升安全性、降低成本；减轻产品碳足迹；帮助消费者与社会适应气候变化愈演愈烈的实际负面影响。我们将支持各子公司识别、评估相关机遇，并将这一过程作为战略性发展计划的一环，同时持续将这些机遇作为并购战略的一环开展评估。

# 35%

### 温室气体排放量降低

为实现可持续发展关键目标之一——气候变化，我们已设立了几个阶段性目标。我们已经在实现碳排放范围1和2的2040年净零排放目标与2030年1.5摄氏度温控目标方面取得了进展，温室气体对比2020年基准线下降了35%，与这两年14%的收入增长率形成对比。我们的可再生电力使用率从2020年的8%增至2022年的42%，朝着2025年实现80%使用率的目标迈进。自2023财年起，为支持我们范围1和范围2的目标，我们还提出了能源效率年增长率不低于4%的新目标。

我们认识到，碳排放范围1与碳排放范围2仅为我们总体碳足迹目标的一小部分，我们需要努力实现整个价值链的净零排放目标。本年度，我们已在评估完整碳足迹的延伸责任（范围三）方面取得进展。下一个财年，我们将努力在设立合理的延伸责任目标上达成显著进展。

2023财年，我们新设立的能源效率年度指标将与先前提到的性别多样化目标一同纳入管理层薪酬体系。其中，完成实现长期年度目标相关业绩的管理层员工可获取最高年终奖的10%。我们认为这种薪资标准的转变是一个很好的开始；未来，我们将考虑采取更多指标，同时扩大可持续性发展目标相关薪资标准的应用范围与类型。

### 总结与展望

豪迈的可持续性发展模型让我们的子公司得以灵活应对新的市场机遇、迅速解决本年度的多种经营挑战与经济挑战。我们的强劲业绩体现了集团全体员工兢兢业业的奉献，由我们集团宗旨与文化作支撑，展现了我们对长期细分市场与基础增长动力的关注，以及为客户提供高价值解决方案的坚持。

我们的新财年取得了积极的开端。我们的订单量很大，今年迄今为止的订单量已超越营收，与去年同期的强劲订单量持平。我们预计在2022/23财年实现持续增长并维持高回报，取得固定汇率下个位数的收入增长，以及2021/22下半年相近的销售回报率。我们已经做好了准备，取得下个财年和长远目标上的进一步发展。

**安德鲁·威廉姆斯 (Andrew Williams)**  
集团首席执行官

### 豪迈基因

我们互相结合的组织模式与文化是英国豪迈集团成为一家成功的、可持续企业的根本。我们称之为豪迈基因，它贯穿于我们业务的各个层面。

# 我们的可持续增长模式

### 我们的宗旨

50 年来，豪迈一直以宗旨为发展导向。我们的宗旨推动我们所做的每一个商业决策，从甄选市场到寻找合适的人才。我们的宗旨吸引了与我们着眼于相同问题的志同道合之士，并让我们专注于与业务有关的重点。

### 我们实现了可持续增长、长期高回报率与积极影响。

该模式中的每个元素共同打造了一个自我强化的体系，为我们提供资源与灵活性来应对新的机遇与挑战。

正是所有这些元素的结合与相互依赖，让我们得以向所有利益相关方提供长期价值。

### 投资主张

我们力求为投资者提供卓越且可持续价值，同时为所有利益相关方带来积极影响。我们为自身设立了极具挑战性的目标，希望达成收益每五年翻一番。

## 我们的市场

我们选择有韧性的、具有长期增长动力的细分市场。我们发现的细分市场由不断增加的对医疗保健和关键生命资源的需求、持续增多的法规监管，以及逐渐加强的应对气候变化、废弃物与污染的全球努力所驱动发展。

## 我们的商业模式

我们有简单的、自我维持的财务模式，由豪迈基因所支撑，支持着对我们发展战略及可扩展性组织模式的投资。它在短期和长期都有强劲表现。

## 我们的发展战略

我们的发展战略秉承企业宗旨，横跨核心、颠覆、融合三个维度。引导我们在安全、健康与环境领域的全球细分市场上专注收购与拓展业务。

### 1

## 我们的宗旨

我们的宗旨是每一天都致力于为每个人创造一个更安全、更清洁、更健康的未来。

我们的宗旨推动我们所做的每一个商业决策，确保企业每一位员工都朝着目标不断向前。

我们各公司研发可以拯救生命、保护关键基础设施和服务的技术。我们的技术解决了一些当今世界面临的诸多最紧迫问题，比如空气质量和清洁水源、道路安全及可预防性失明等问题。

我们的宗旨定义了我们选定经营的三大市场领域：

### 安全

随着人口增长，保障生命，保护环境，提升工作人员安全。

### 环境

应对气候变化、污染和废弃物带来的影响，保护生命关键资源，支持科学研究。

### 健康

随着人口增长、老龄化和生活方式的改变，满足日益增长的慢性病医疗品质需求。

我们认为，这些是全世界都面临的长期问题。我们期待，豪迈能够在可预见的未来继续解决这些问题，持续取得成功。

在符合宗旨的情况下实现增长，我们在所服务市场及更多领域产生了积极影响。

## 豪迈基因

豪迈基因贯穿于我们业务的各个层面。豪迈基因体现了我们组织和文化的核心要素，这些要素与集团的成功密不可分。尽管必须不断变革，但这些核心要素始终保持不变。



### 豪迈组织基因

组织基因是豪迈业务结构的核心，也是实现豪迈持续长期、稳定增长的根本动力。组织基因明确阐述了公司在不断变革中必须保护的精髓。

#### 宗旨推动发展

从市场选择到人才发掘，公司宗旨推动我们的每一个商业决策。

#### 敏捷性优于一切

我们是一家反应迅速的企业，做出的每项决策都贴近客户的需求。一旦市场动态发生变化，各项业务以及业务组合均会做出快速响应。

#### 人才为先

我们坚持充分授权，让能承担责任的优秀领导人制定决策并实现业务增长。善于聆听各个团队的不同观点，确保把握商机。

#### 全球细分市场专家

我们坚定地聚焦在高回报、安全稳定的、具有长期增长动力的全球细分市场。我们在这些细分市场上采用尖端技术不断创新，推广专业应用知识。

#### 投资未来

多元化的业务组合促使我们着眼长远，这意味着即使短期市场环境发生变化，我们也会着眼未来，继续创新。

#### 着眼成长的组织架构

集团内的各个公司可以访问我们的内部和外部网络，通过借鉴他人的经验，实现更快发展。集团核心的专业知识和资金可加速子公司的自然增长，从而使我们能够持续获得额外的成长和进一步提升的实力。



### 豪迈文化基因

文化基因是我们需要并保护的特有文化和行为原则，我们要恪守并利用这些准则，有效地优化组织基因并实现宗旨。

#### 践行宗旨

积极践行让世界变得更安全、更清洁、更健康的宗旨。发现实际问题，寻找创新性的解决方案。

#### 勇于开拓

无论是个人还是集体，都要不断成长和改变。挑战假设，洞察机遇。群策群力，集思广益。

#### 拥有企业家精神

勇于承担，敢于冒险，富有远见。能够把雄心壮志变成现实。面对不断的变化保持敏捷性，灵活应变。与他人互利合作，实现共赢。

#### “是，而且……”原则

选择“是，而且……”来解决看似矛盾的重要问题。我们着眼于未来，同时也要立足于当下。我们要保持稳定增长，同时也要与时俱进。我们充分授权并且积极合作。

#### 做一个好人

追求成功，但不以牺牲他人为代价。任何行为都要恪守道德，保持透明，讲究诚信。

3

## 我们的增长战略

公司战略秉承我们的宗旨，在我们选定的安全、健康和环境领域的全球细分市场，专注收购与拓展业务。

### 我们的增长引擎

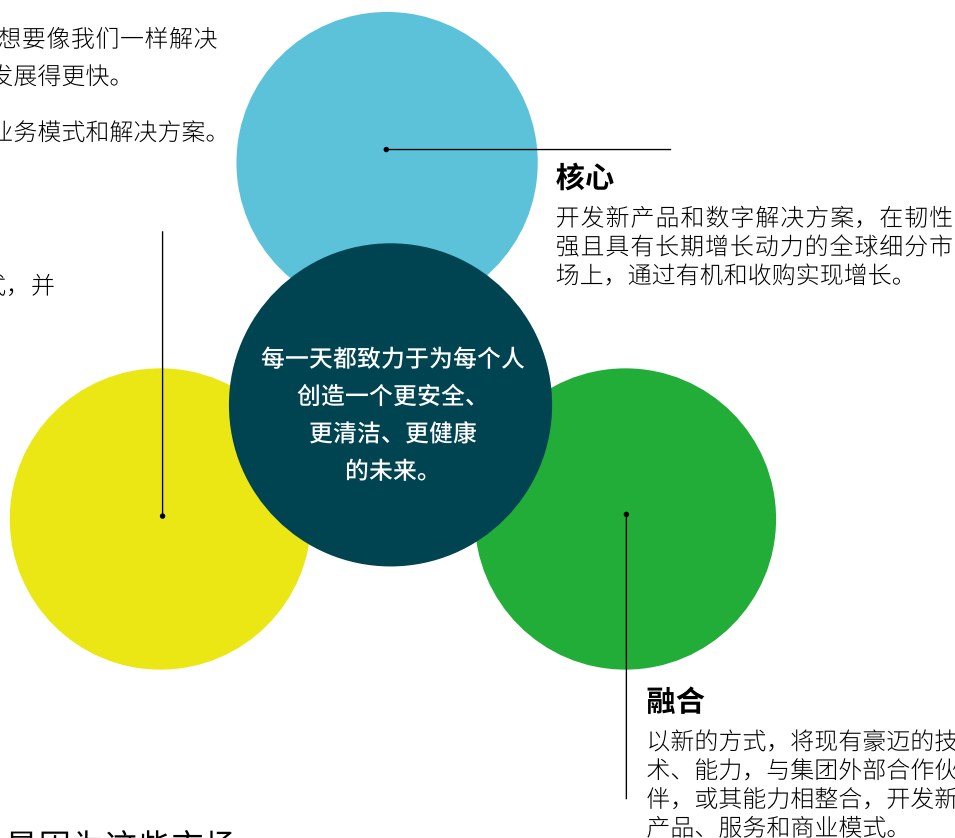
我们的核心战略是对一贯做法的进一步完善，我们秉承宗旨，专注于通过增强型数字产品、全新产品开发、国际市场扩张和契合宗旨的收购来实现增长。

我们的融合战略认识到，通过与其他想要像我们一样解决相同问题的企业进行合作，集团可以发展得更快。

我们的颠覆战略则探索颠覆性的全新业务模式和解决方案。

### 颠覆

开发和投资有可能完全颠覆现有模式，并能成指数增长的数字商业模式。



4

## 我们的市场

我们之所以选择现有市场，是因为这些市场具有长期的有韧性的增长动力。

- 应对气候变化、废弃物和污染问题的全球努力
- 日益增长的关键生命资源需求
- 日益增长的医疗保健需求
- 日益增强的对健康、安全和环境领域的监管

我们专注在这些细分市场收购与业务拓展，期望以此推动长期持续的卓越增长和回报。

我们持续加大对子公司的投资，以确保我们在选定市场中的强势地位。这些投资包括培养员工、开发产品和服务、强化知识产权优势、强化对我们所服务市场的认知。

我们子公司是多个中小型企业，为客户提供安全、健康和环境市场的技术解决方案。

我们有多种市场销售途径，包括直销、第三方分销等。我们的客户广泛，从个体消费者到大型原始设备制造商。

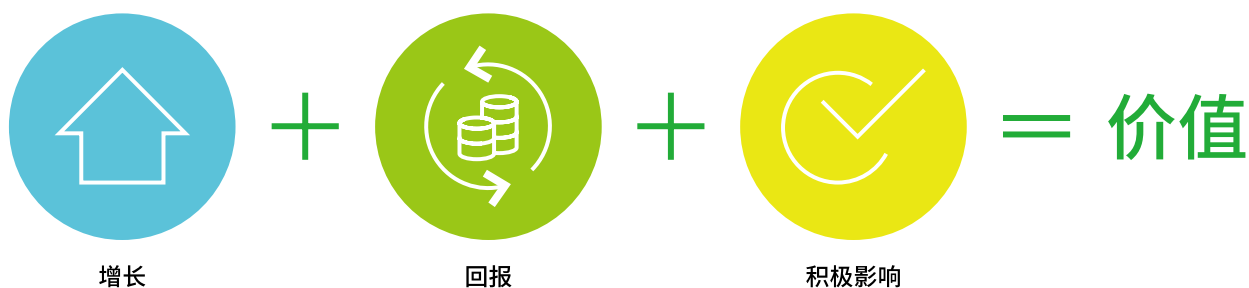
我们的客户遍及商业和公共建筑、公用事业、医疗保健、科学和环境、加工工业、能源和资源等多个领域。

### 20+ 国家

我们的业务遍及 20 多个国家，主要业务分布在英国、欧洲、美国和亚太地区。

## 投资主张

我们寻求提供持续强劲的增长和回报，发挥积极影响，为利益相关方创造可持续的价值。我们为自己设定了具有挑战性的目标，期望收入保持每五年翻一番，同时维持稳健的资本结构，实现高回报。



### 高增长与高回报

我们提供高增长与高回报。过去五年间，我们的有机收入平均增长 6.8%，调整后每股收益平均增长 10.3%。与此同时，我们的平均销售回报率达 20.4%，平均总投资资本回报率达 15.1%。

### 宗旨明确，积极影响

我们的宗旨是每一天都致力于为每一个人创造一个更安全、更清洁、更健康的未来。我们的宗旨推动着我们为全世界人民的生活带来积极改变，并为我们提供了激动人心的机会，帮助我们在多个不同的市场实现增长。我们寻求通过可持续发展框架放大这一积极影响，该框架将重点放在与宗旨高度一致的可持续发展领域，同时这也是豪迈集团及其利益相关方最重要的关切。

### 强大的现金增值能力与适度的杠杆

我们拥有强大的现金增值能力。过去五年间，我们的平均现金增值能力（调整后营业现金流量占调整后营业利润的百分比）达 92%。我们保持适度的杠杆，灵活有计划地开展投资与收购，过去五年平均杠杆率（净债务与 EBITDA 之比）为 0.83。

### 灵活敏捷的业务组合

我们主动管理集团旗下业务组合，结合集团宗旨，确保强劲的长期增长与回报。需要加速进军更有吸引力的细分市场时，我们收购业务；市场情况发生变化时，我们合并业务；市场长期增长与回报不佳时，我们认真做好资产处理规划，有计划地退出市场。

### 始终如一的良好业绩记录

我们已连续 19 年获得创纪录的利润，连续 37 年保持销售回报率不低于 16%，连续 43 年实现每股股息年增长 5% 或以上。

## 我们的商业模式

我们有简易并自给自足的财务模式，由豪迈基因所定义，支撑着我们发展战略投资与可扩展性组织架构模式。

它在短期和长期都表现出了强劲的业绩。

### 着眼成长的组织架构

我们的架构精简，只有三个层级——子公司、事业部以及支持职能部门——这三大部门一致专注于推动增长、获取回报。这类架构带来了快速决策的可能性，压制了官僚主义的影响。

#### 子公司

每家子公司均为独立法人实体，单独设有董事会，是一种有利于绩效问责和有效管控的架构，同时能促使子公司在其细分市场上开拓创新，对客户需求的改变保持灵活敏锐。

#### 事业部

我们的事业部团队是子公司与成长助推要素之间的重要纽带，驱动着我们的并购计划。事业部团队推动子公司之间的内部网络与协作，使子公司能够洞察更广泛的行业发展趋势。

#### 集团团队

集团团队提供资本管理与控制框架方面的专业知识，通过成长助推要素支持子公司发展，监督公司业务组合与资本配置，设定风险偏好，确保合规出色的管理。

### 我们拥有可持续的财务模式

我们的宗旨引导我们在安全、健康与环境领域的全球细分市场上专注收购与拓展业务。

对市场的关注促成了有机增长与现金增值能力强劲的高度可持续的财务模式，让我们能够针对未来发展与收购不断进行再投资，并且投资者的股息每年有所增加。

#### 强劲的有机增长与利润率

有机收入与利润增长率维持强劲稳健的根基来自我们对全球细分市场的专注。这些市场具备适应性较强的长期增长动力，也可带来利润率丰厚且长期稳定的客户解决方案。

#### 高回报与现金增值

我们选择收购并发展资本密度相对较低、销售回报率较高的企业，加上较高的收入增长率与利润率，将带来强劲的资本回报率与高水平的现金增值。

#### 持续不断地再投资

我们通过持续再投资现金增值能力较强的研发项目与产品创新项目，维持了自身的强劲市场与产品地位，驱动了未来的增长，维持了高回报。

#### 增值性收购

我们在核心市场与邻近市场开展增值性收购，拓宽发展机遇、技术实力与地域辐射范围。

#### 灵活的投资能力与股息红利增长能力

我们强劲的现金增值能力不仅能支撑我们在保持适度的财务杠杆的基础上持续完成再投资、开展增值性收购，开展增值性收购，还能让我们维持对利益相关方的渐进式派息政策。



## 我们通过成长助推要素支持子公司的发展

我们的成长助推要素为子公司提供支持，助其制定合乎集团宗旨的发展战略。这七大成长助推要素由精炼的核心团队驱动调配，充分调动了来自集团上下的专业技能与知识。



### 并购

我们收购并发展与我们战略长期相符的企业，出售或合并那些不再符合我们战略的业务。



### 数字增长引擎

我们提供加速项目，帮助旗下子公司发现新机遇，建立促进增长的数字能力和技术。



### 全球化发展

我们通过在美、英、印和中国的业务中心，帮助旗下公司在重要出口市场发展业务。



### 创新网络

我们联通旗下各公司与世界各地的专家，帮助他们快速学习，紧跟市场趋势，建立战略合作关系。



### 人才与文化

我们确保豪迈运营模式的三个层级均具备包容性的文化以及业绩斐然的团队。



### 战略传播与品牌

我们的子公司可与所有的利益相关方沟通，帮助它们建设属于自身的品牌，并了解市场需求、发展行业领先的品牌定位，在有需要时为它们提供豪迈集团品牌的认证。



### 财务、法务与风控

我们通过准确、及时、可实操的财务数据、法务建议和风险分析，帮助领导者洞察现状，做出明智决策。

## 我们通过可持续发展框架扩大自身的积极影响

豪迈集团致力于通过可持续发展，打造一个更安全、更清洁、更健康的世界。作为可持续发展框架的一环，我们努力实现可持续发展关键目标，扩大了这一积极影响。

## 我们衡量业绩成果，根据工作表现给予奖励

我们通过财务、非财务关键绩效指标 (KPIs)，以及客户满意度与股东价值实现度来衡量我们的业绩成果。

### 设立有挑战性的目标

我们希望在维持高回报率的前提下，将收入每五年翻一番，并设立了增长、回报、现金增值与投资绩效目标。我们努力确保合适的企业文化、人才与多样性，在员工参与度、健康与安全、培训与可持续发展关键目标方面设立挑战性目标。

### 密切关注业绩表现

我们密切关注旗下公司的业绩表现、战略规划与预期展望。每家公司每年都需要接受两

次合规性认证，确保其财务、法律和信息技术符合最低控制标准。此外我们还会展开财务业绩同行评议，组织内外部审计。我们正在开发衡量战略交付的新方式，例如通过我们对世界的影响评估数字化战略的效应，以及对集团宗旨的实践。

### 员工激励

员工可根据工作表现获得奖励。我们激励员工实现可持续的卓越增长与回报，要求他们积极执行公司战略负责并遵守我们的规章制度。我们适当地采用两种激励形式：基于经济增加值（扣除资金使用成本后的利润增长）的短期激励与英国豪迈集团股权的长期激励。

# 全球合力解决 气候变化

## 风能等可再生能源是经济脱碳 与气候变化减缓的关键要素。

即使供应短缺导致能源市场面临短期冲击，长期趋势仍为摒弃化石燃料、采用清洁替代能源，相关需求正在暴增。

随着风能与先进技术需求提升，风力发电机的体积与效率均有所提升。在偏远地区地面以上300英尺的高度，随着地面障碍物，例如树木与建筑等减少，风流动地更自由。

然而，这也带来了新的安全挑战。为了解决这一挑战，豪迈旗下的三家子公司——Apollo、STI与Firetrace——在保护风力发电机与工人安全方面扮演了重要角色。

Apollo的高质量火灾探测器可帮助风力发电机运营方对设备进行探测，并提供火灾隐患的准确位置，最大程度减少损失与中断的发生。

STI研发的连锁系统为涡轮维护团队提供了安全的工作条件。该安全连锁系统确保，无论工人身处涡轮的何处——无论涡轮是在启动还是关闭状态——都会受到人身安全保护。

Firetrace基础设施的自动化火灾探测系统与灭火系统可及时扑救火苗。这一快速技术降低了火灾带来的损失，也缩短了因灾情而停工的时间。将这项技术应用于风力发电机后，运营方可建立额外的保护层，在事态恶化前从源头扑灭火情。

豪迈子公司齐心协力确保未来十年的能源转型，保护从化石燃料向清洁可再生能源转型所需的基础设施。

# 6.7%

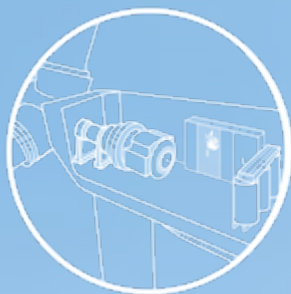
风能在2021年全球能源结构中占比

# 950亿美元

全球风力发电机市场规模预计将于2028年翻一番



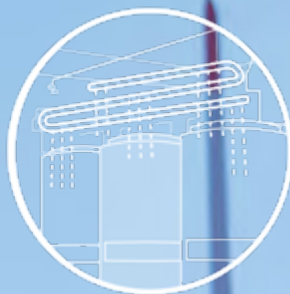
1.检测  
在风力发电机内检测到火情。



2.激活  
Firetrace系统被激活。



3.灭火  
释放灭火剂扑灭火灾。



# 废弃物与污染问题



## 业务回顾

### 我们的市场

#### 火灾探测

包含联网式火灾探测系统、基于云的消防合规性与软件支持服务、有线与无线火灾探测组件。

#### 火灾扑救

自动灭火系统，保护人身安全、财产和资产。

#### 人员与车辆流

应用于公共场所、商业场所及工业建筑及交通的自动门系统、门禁控制系统、安全与安保系统的传感器。先进的雷达系统，可用于提高道路安全与效率，并保护重点基础设施。

#### 电梯安全

安全和通信部件及系统，可提高电梯智能度、便捷度与安全性。在危急情况下保护建筑物内人员的应急通信系统。

#### 工业区域进出控制

高危区域人员流动管理系统，用于规避事故，确保关键流程作业者的人身安全。

#### 安全仓储与转移


实时腐蚀监控与阀门连锁系统，保护人员安全，确保工业操作流程顺畅。

#### 高压管理

在关键工业流程中用于压力容器与管道超压保护的防爆装置与系统。

安全  
守护者





“安全法规增加、气候变化影响愈演愈烈、人口增长与城市化对基础设施的压力所导致的人员生命安全保护需求上升，驱动着安全事业部的长期发展。”

马马杜·巴里 (Mamadou Barrie)  
福帝斯 (Fortress) 装配技术专员

马马杜正在着手为福帝斯的以太网系统锁安装逃生释放手柄。

# 安全事业部

安全事业部的技术用于在公共和商业空间以及工业和物流运营中保护人员、资产和基础设施,实现安全移动并提高效率。

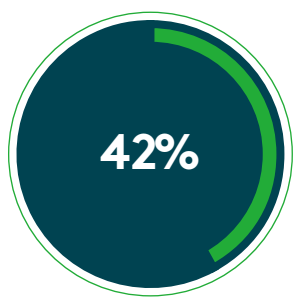
## 亮点

固定汇率下,收入增长率为16%,利润增长率为13%

所有主要地区与行业均实现增长

用于支持未来增长的研发与技术投入提升

占集团总销售额 %



收入 (%) \*

6.414亿英镑

+9.3%

经调整的经营利润

1.462亿英镑

+8.1%

\*包含跨领域销售额



### 事业部概况与增长动力

安全事业部致力于保护人员、财产与基础设施安全,确保公共、商业、工业与物流等多个场所的人员安全流动,为大众打造了更安全的环境。安全事业部的许多产品与服务提升了环境的清洁度与运转效率。

安全与环境法规的增加、人口增长、城市化发展与老龄化现象是驱动安全事业部长发展的动力。近年来,自动化需求上升,工业与基础设施联网系统需求飙升,消费者希望从创新技术获取效率与安全性的提升,奠定了安全事业部的发展前景。

新冠肺炎疫情与应对气候变化的紧急需求为我们子公司带来了更多发展机遇。如今,我们已在众多业务中看到了这种效果。比如,我们看到了采用自动出入解决方案提升效率的需求正在上升,包括商业与工业场所的热量流失最小化,以及通过非接触式操作加强环境卫生。此外,我们也在支持可再生能源及清洁能源的发展,包括在风力发电机中安装灭火技术、提升工业流程的效率,并将技术重新定位到碳捕获和氢能源等领域。

### 本年度业绩表现

由于疫情封锁缓解后,客户需求量大幅提升,各子公司在解决供应链及其它挑战的同时,成功敏捷应对新市场机遇,因此安全事业部本年度的业绩表现强劲。大部分业务及主要区域呈现两位数收入增长。

总收入达6.414亿英镑(2021年总收入为5.870亿英镑),同比上升9.3%,在固定汇率下上涨了15.9%。其中上半年(尤其第一季度)的业绩对比上一年的表现显得极为强势,固定汇率下的收入增长率同比上涨了25.3%。下半年的收入增长率处于正常水准,固定汇率下的收入增长率同比上涨7.6%。

这一业绩的强势表现主要得益于火灾探测收入增长率的显著提升。去年上半年,由于疫情封锁限制、企业客户员工休假,火灾探测成为受创最严重的业务。而随着封锁放缓、施工项目恢复,这一业务的发展也随之复苏。

人员与车辆流业务同样出现强势增长。疫情引发的消费者需求转变使得非接触设备与自动化出入装置需求量维持稳定,我们的子公司比业电子(BEA)由此达成了可观的收入增长,其中,重点道路安全项目的成功实施也推动了另一子公司Navtech收入的强劲增长。由于紧急通讯市场需求强盛,电梯安全业务也呈现良好的发展势头。

其它几项业务的收入增长反映了我们子公司有敏捷应对消费者需求的转变的能力,例如,我们成功满足了物流行业客户对工业区域进出控制领域中联锁产品的大量需求,也为支持高压管理领域中的低碳能源优先提供了科技手段。

所有安全事业部的子公司具备灵活应对现有的供应链中断问题,主要通过供应多样化、产品再设计、有选择性地提升库存级别等一系列措施保证生产的可持续性。

通过规模相对较小的安全仓储与转移业务及火灾扑救业务,发现大型基础建设项目进度延迟,和航空领域等特定市场的需求趋于疲软(部分被清洁能源和关键基础设施等其他市场的强劲增长所抵消)。

该事业部不同地区的收入业绩的表现,反应了上述状况。英国的收入增长最为强劲,主要得益于火灾探测业务以及人员与车辆流业务的显著提升,其中囊括以上提到的道路安全项目。美国各事业部的收入增长同样处于较高水平,且按行业分布广泛,主要驱动因素来自火灾探测业务、物流领域里的工业区域进出控制、高压管理业务以及电梯安全领域的紧急通讯业务。亚太地区的增长也同样十分强势,固定汇率下,各业务均呈现收入增长,人员与车辆流业务及工业区域进出控制业务的增长表现极为显著。总体而言,即使各个业务的业绩表现较为复杂,火灾探测业务与工业区域进出控制业务出现强劲增长,部分业务的增长率较小,安全仓储与转移业务及火灾扑救业务出现收入下滑,但欧洲大陆的收入增长率整体表现良好。其它地区的收入有所下降,占安全事业部总收入的7%,主要反映了中东地区部分大型基础设施项目的延迟、一宗较大订单交付地点的变动,以及新冠肺炎疫情对特定国家的持续影响。

总利润上升了8.1%,涨至1.462亿英镑(2021的总利润为1.353亿英镑),在固定汇率下的增幅为13.3%。销售回报率小幅降至22.8%(2021年的数据为23.0%)。以上反映出对研发和未来发展投资有所上升,涨至总收入的5.6%(2021年为5.2%)、对未来技术(包括部分事业部的大型子公司现存的企业系统)投入的增加,以及运营成本增加。有力的成本控制以及出售Texecom(去年利润率较低)抵消了以上的部分影响。毛利率与去年相比,基本维持不变。

本年度共完成了三次收购计划,总对价约1650万英镑:包含Ramtech集团与子公司,以及两起相对规模较小的福蒂斯(FortressSafety)与Argus的补强收购。2021年8月,我们在无债务基础上,将驻于英国的电子安保系统供应商Texecom以6500万英镑的现金价格售出。收购分别带来了1.3%的收入增长与0.4%的利润率增长,而出售Texecom则导致5.2%的收入下降与3.3%的利润率下降。汇率变动造成了2.7%的收入下跌与2.3%的利润率下跌。



## Ramtech

### 获取新技术推动增长

近年来,几场引人注目的火灾都凸显了建筑工地消防安全的重要性。世界各地的政府与监管部门都在引入更高的建筑行业安全标准。

建立一个有线消防系统并不简单,需要基于建筑的设计,经历数月完成规划与安装。即使一切按部就班,也可能出现预料之外的状况所导致的延期和成本上升,如原计划外的建筑改动和一些外部因素,包括其它承包商与合作方的档期问题,以及施工过程中不愿搬迁的住户。无线火灾探测与警报设备则带来了解决这些挑战的高效方案。

由于这些方案与建筑行业高度适配,新的市场与发展机遇就此出现。无线火灾探测系统的设置与安装过程较为简易,可发出实时警报,保护人员与财产安全。

这是豪迈投资的一类受监管的细分市场,拥有长期发展潜力,并与豪迈宗旨相契合。2021年8月,豪迈收购了英国无线火灾探测企业Ramtech,为集团的安全业务组合增添新的能力。Ramtech专注于为临时用地提供无线消防方案,主要服务领域为建筑用地、休闲用地与工业用地。

“由于我们所甄选的细分市场拥有发展机遇,我们希望能延伸业务的地理范畴,将业务引入相同的垂直市场,并发展自身的产品组合。加入英国豪迈集团使我们实现这些雄心壮志,赋能更多客户保护生命与财产安全,通过我们的无线消防创新方案带来新的洞察。”

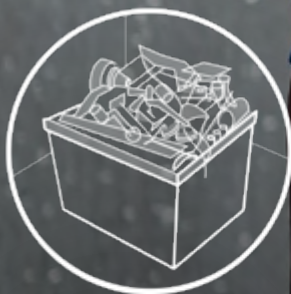
**安迪·希克斯(Andy Hicks),**

Ramtech董事总经理

Ramtech的加入,同Argus、Apollo一起,增强了豪迈在火灾探测市场的影响力,为豪迈子公司带来了协作与互相学习的机会。

# 关键生命

1. 回收利用  
回收利用混合铝。



2. 评级  
TheSpeedSorter™按速度与精确度对铝开展评级。



3. 再利用  
将铝分类，用于回收利用。



\* [https://www.european-aluminium.eu/media/2931/2020-05-13\\_european-aluminium\\_circular-aluminium-action-plan\\_executive-summary.pdf](https://www.european-aluminium.eu/media/2931/2020-05-13_european-aluminium_circular-aluminium-action-plan_executive-summary.pdf)



# 资源 需求量提升

## 铝是地球上最常用的生产材料之一。

虽硬质但重量较轻，从制作罐装饮料到制造电子产品，铝都是最理想的材料。生产铝需要消耗大量能源，制造业的生产方式会留下大量碳足迹。

然而，铝是一种可无限循环利用的材料。回收利用废铝比生产新铝所消耗的能源下降了95%，意味着铝制造商与消费者的碳足迹与相关成本大幅减少。

含铝商品的需求量逐年上升。随着各国政府增添矿业的环境法规、消费需求向可持续性转变，各企业不再专注于制造新铝，而是竞相更快捷、更有效率地对市面上流通的铝进行回收利用。

对铝的回收利用是一个需要效率与精确度的流程。作为一家专攻光学传感技术的企业，海洋光学 (Ocean Insight) 设计了一种能满足两种需求的设备。其研发的SpeedSorter™可快速、准确地将废铝分拣为不同类型，随后进行融化与循环利用。SpeedSorter™采用了激光诱导击穿光谱技术，可快速识别每块废铝的化学成分，并将结果传至分类系统。此外，还可在几毫秒内将铝从不同金属中分离出来，表明可以快速进行铝的分离与分类，从而重新回归循环。

海洋光学的技术是豪迈集团用于保护地球资源的多种创新解决方案之一。随着资源短缺现象加重，此类技术的需求代表了一种将维持数十年的长期趋势。

对铝的回收利用可每年减少

3900万 吨的碳排放

2170亿美元

全球金属回收市场规模 \*



## 业务回顾

### 我们的市场

#### 光学分析

先进的光学、光电和光谱成像系统，利用光分析生命科学、生物工艺、食品安全、科研与工业流程管控等应用领域的材料。

#### 水分析与处理

协助全球社区与企业改善水资源质量、保证水资源充足的系统。

#### 环境监测

用于监测有害气体、分析空气质量、气体与水资源，从而管控环境质量、保证资源基础设施高效运营的技术。

# 环境与分析 事业部

萨曼莎·雅各布森 (Samantha Jacobson)  
海洋光学系统工程师

萨曼莎正着手研究可在几毫秒内将铝分类的  
海洋光学SpeedSorter™



“环境与分析事业部的长期发展驱动因素是随着全球越来越迫切应对气候变化、废弃物与污染问题，生命关键资源需求量与环境法规数量不断提升。”

# 环境与分析事业部

技术用于监测环境、确保关键生命资源的质量和可用性，以及分析广泛应用的材料。

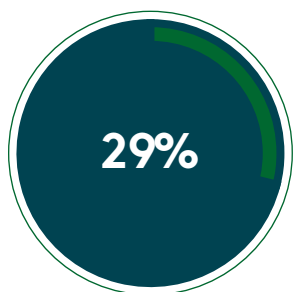
## 亮点

固定汇率下，收入增长与利润增长表现强劲，分别为24.5%与23.3%。

所有区域与业务收入呈两位数增长

本年度共完成五次收购计划

占集团总销售额 %



收入 (%) \*

4.429亿英镑

+22.6%

经调整的经营利润

1.098亿英镑

+23.0%

\*包含跨领域销售额

## 事业部概况与增长动力

环境与分析事业部侧重于确保空气、水资源与食物等生命关键自然资源充足且质量良好，并在数字、光学与光电专业技能的基础上，将高端技术方案引入大规模终端市场，从而打造一个更安全、更清洁、更健康的未来。该事业部有价值的解决方案凭借强大的应用知识，在技术方面脱颖而出，获得了消费者的高度响应。

由于对生命关键资源的需求上升、气候变化的影响愈演愈烈、环境法规的增加、全球人口增长以及生活水平的提高，环境与分析事业部实现了长期增长。这种长期发展源于我们拥有设计、开发并制造高科技的创新监测和分析解决方案，并将其应用于广泛领域的的能力。其中包括水资源与废水的管理及处理（包括水利设施）；气体分析和检测；食品、饮料、医疗与生物医疗；通讯；研究与科学；以及各类工业市场。

随着应对气候变化的需求越发紧迫，该事业部的许多市场出现了崭新的机遇。全球出现了越来越多的新政策，包括出台的国家级、州级与市级法规措施，以求通过实施能源转型、行业减碳计划、增加环境适应性与复原能力计划，实现净零排放目标。随着生物多样性危机的出现，人们对塑料与废弃物问题的关注度不断提升，关于保护生命关键资源的新型法规措施开始不断增加。其中包括英国水务监管部门为防治环境退化，针对废水处理与内部下水道泛洪问题开展的调查。这类措施正在为我们的子公司创造长期发展机遇，帮助客户防治排放、检测泄露、分析空气与水质量，并为客户提供解决可再生能源及储存、可持续性粮食系统与城市流动性等问题的新型技术。

## 本年度业绩表现

环境与分析事业部本年度业务表现强劲，主要得益于新冠肺炎疫情缓解后客户订单量出现回弹，以及部门在供应链中断的条件下灵活应对订单需求的能力。事业部内呈现大范围收入增长，所有业务与地区的收入均以两位数增长。

环境与分析事业部收入为4.429亿英镑（2021年为3.611亿英镑），同比上涨22.6%，固定汇率下同比上升24.5%。收购项目（不计出售）为事业部贡献了1.6%的收入增长。该事业部的收入增长主要得益于环境监测业务的气体检测需求量复苏，反映了疫情影响缓解后，项目活跃度回升（其中包含一些大型项目），客户对环境保护与自然资源稀缺的关注度提升。尽管由于英国水利设施无大型项目招标，清洁水泄露检测业务收入有所下降，水分析与处理业务的需求量却在上升。

在光学分析业务中，鉴于支持数字与数据能力建设的技术需求量增加，光电业务的业绩表现较为强劲。





从地域来看,美国地区的收入占环境与分析事业部总收入将近一半,达成了固定汇率下最强劲的收入增长率。其增长主要得益于光学分析业务中光电业务的进一步增长,以及后疫情时代中,下半年客户订单暴增的气体检测业务。亚太地区的增长势头也十分强势,主要得益于客户对支持新燃料电池技术的产品的需求、对气体检测业务人才的投资,以及制药市场和饮品市场的复苏。欧洲大陆的固定汇率收入增长同样呈现较高水平,主要动力源于水分析与处理业务的良好业绩,以及以Sensitron、Orca与Dancutter为主的收购项目。非洲、近东与中东地区的强劲增长主要归因于后疫情时期,石油与天然气行业复苏,为我们的气体检测企业带来了发展良机。由于水利设施的清洁水技术订单量较少,尽管大型废水基础设施项目与气体检测业务对Anton Industrial Services的收购弥补了部分收入,英国收入增长速度仍为最低水平。

其中利润率上升了23.0%,增至1.098亿英镑(2021年为8930万英镑),固定汇率下同比上涨了23.3%,而销售回报率的增长率稍高,达24.8%(2021年为24.7%)。这体现了营运成本抵消了产品组合的收入,从而导致毛利润下降。研发支出占销售额的百分比之所以从5.7%降至5.1%,是因为部分产品组合的推动,且研发的绝对支出已增至2280万英镑(2021年为2060万英镑)。

本年度共完成五次收购计划,并在年末完成了对Deep Trekker的收购。这一强劲的增长势头反映了环境与分析事业部的新并购团队所开展的投资,也展现出,我们的子公司为增强技术实力与市场辐射而开展补强收购的能力正在不断加强。本年度完成的收购计划一览(所有对价均为基于无债务基础的现金对价):

- Anton Industrial Services, 科尔康(Crowcon)的英国烟气分析仪分销合作伙伴,收购价格为190万英镑;
- Sensitron S.R.L., 一家意大利气体检测企业,收购价格为2010万欧元(约1710万英镑),作为环境与分析事业部的独立子公司;
- Dancutter A/S, 一家丹麦管道修复设备设计兼制造商,收购价格为1760万欧元(约1500万英镑),从属于Minicam旗下;
- Orca GmbH, 一家德国紫外线消毒系统制造商,收购价格为810万欧元(约700万英镑),从属于UV集团旗下;
- International Light Technologies, 一家技术照明光源与光测量系统开发商,收购价格为2630万美元(约1940万英镑),从属于海洋光学旗下。

去年年底以来,环境与分析事业部还以6000万加元(约3660万英镑)的价格完成了对DeepTrekker的收购,作为从属于该事业部的独立子公司。Deep Trekker是一家市场专攻可远程操控的水下机器人的制造商,用于检测、调查、分析与维护。

收购项目(不计出售)带来了1.6%的收入增长率及3.5%的利润增长率。汇率变动使得收入下降3.5%,利润下降3.8%。

## Minicam集团

### 获取相邻技术实现增长

英国的污水处理网络在19世纪进行了改造,以改善环境卫生,这一投资极大改善了公共健康。自那以后,英国人口增长了两倍,但网络的供应难以满足需求的增长。面临着对维多利亚时期污水处理网络的维护,以及伴随气候变化与城市化等多项挑战,水务企业承担着越来越重的压力,亟待寻求效率与成本效益较高的解决方案。

相比开挖道路更换管道的方式,与就地固化管道(CIPP)类似的非开挖技术在高效维护废水网络的同时,可大幅降低维护过程所造成的破坏程度。这项工作的工作原理是通过现有的接入点,在旧管道里铺设新衬管,无需额外挖洞,并加固新衬管,打造水密结构。CIPP技术用于维护并延长污水处理网络的使用寿命,减少下水道堵塞与预防漏水。对这一古老的基础设施开展维护,同样能减少下水道漏水与泛洪所造成的环境污染。这一市场市值超20亿美元,年增长率超7%,进而提升了市场对相应设备与专业应用知识的需求。

成功在污水监测市场站稳脚跟后,Minicam过去几年的发展十分迅猛。该企业的远大目标是成为监测与维护解决方案的全球领先供应商。为了加速这一领域的发展,豪迈于2021年6月协助Minicam收购了Dancutter,由此建立了Minicam集团。Dancutter可制造应用于管道内部的机器人设备,从而在放置衬管、清洁与维修后,完成切割与连接重建。

**“Dancutter专精于机器人横向切割方案,为Minicam检测产品增添了助力。他们的加入,让我们的产品组合范围扩展至维护与修复领域,为我们的共同客户提供了更丰富的解决方案。他们产品的易用性与稳健性,以及他们的团队精神与企业文化与促成Minicam成功的价值观高度契合,因此很欢迎他们加入我们的团队。”**

**汤姆·戴维斯(Tom Davies),**  
Minicam集团总经理

这是一个很好的例子,展现了英国豪迈集团良好的投资组合管理,协助Minicam获取新技术与专业技能,向宗旨迈进——每一天都致力于为每个人创造一个更安全、更清洁、更健康的未来。

# 健康医疗

## 全球每年约有1.4亿女性经历分娩。

然而可悲的是，根据世界卫生组织报告，约有100万新生儿在出生后24小时内死亡，每天有810位女性死于妊娠或分娩相关的并发症。

而大部分孕妇与新生儿的死亡都是可以避免的。在分娩过程中，对胎儿的电子监控及其它传统技术可提供原始数据。但由于临床医师可能会同时监控多个复杂的分娩过程，因此需要他们先自行手动计算，再对数据进行分析，并辨认出细微的警告信号。

PeriGen提供了一种人工智能软件方案，可在生育过程中提供更细致的医疗照顾。其研发的PeriWatch Vigilance®技术是一种针对孕妇与胎儿身体状况的自动化预警系统，可追踪胎心率、子宫收缩与分娩进展等一系列关键数据。一旦检测到生育过程中的异常状态，系统将立即向临床医师报告问题，从而帮助提高医疗干预的及时性与适当性。

近期，PeriGen将这项AI技术与远程监控平台相结合，为临床医师提供了一种条件，得以在一个中央位置用多台设备监控不同孕妇与胎儿的状况。这一远程临床医疗服务可缩短大型医疗体系、社区医院与郊区之间的医疗水平差距，可同时兼顾多个地点的数百名患者。最终，即使孕妇与胎儿所在地缺乏医疗服务，这项技术也可为分娩过程提供更细致的远程照顾。由一家著名美国医疗机构引领的全球健康计划将这一技术引入了中非的一家地区医院。过去六个月以来，当地分娩过程中的新生儿死亡率骤降80%（从253名新生儿中的1名降至4095名新生儿中的1名），而剖腹产率没有增加。

这只是其中一个例子，展现了豪迈子公司的生命安全技术在对全球医疗服务需求上升方面发挥的作用，从而每一天为每个人创造一个更健康的未来。

# 1.4亿人

全球每年经历分娩的女性数量

# 68亿美元

全球新生儿医疗服务市场规模



- 2

- 3

- 4

- 5

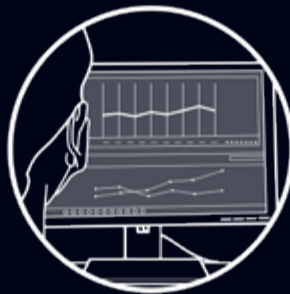
### 1. 监控

围产期监控技术时刻跟踪孕妇与婴儿的生命体征。



### 2. 预警

PeriWatch Vigilance® 技术可识别任何异常状况并及时报告临床医师。



### 3. 规避风险

帮助孕妇平安生产。



## 业务回顾

---

### 我们的市场

---

#### 生命科学

提供体外诊断系统、生命科学探索与发展的技术及解决方案。

---

#### 健康评估与分析

提供有价值的信息和分析的组件、设备和系统，以了解患者的健康状况，帮助医者在连续护理过程中做出决策。

---

#### 医疗解决方案

协助针对不同关键临床专业领域治疗的技术、材料与疗法。


# 医疗事业部

#### 波比·鲍威尔 (Bobby Powell)

SunTech 工程技师

波比正在着手焊接血压计的组件。





“随着人口增长、人均寿命延长，患长期疾病的患者增多，人们开始越来越关注以患者为本的医疗护理，强化医疗服务的需求也越发强烈，由此驱动了医疗事业部的长期发展。”

# 医疗事业部

提供改善医疗服务的先进技术与数字解决方案。

## 亮点

固定汇率下，收入与利率呈两位数上涨，分别为13.0%与10.5%。

成功应对不同客户需求与持续性的运营挑战

本年度共完成五次收购计划

占总收入的百分比



收入 (%) \*

4.423亿英镑

+19.1%

\*包含跨领域销售额

经调整的经营利润

9950万英镑

+15.0%

### 事业部概况与增长动力

医疗事业部致力于提升患者生活质量与医疗提供商提供的服务质量，从而建设一个更健康的未来。我们为全球市场的细分应用提供符合护理标准的关键部件、设备、系统和疗法。我们寻求能让我们的产品与技术对医疗服务功能或护理管理起关键作用的市场，如白内障手术或心脏监测。此外，我们也常常介入一些医疗条件与慢性疾病相互关联的细分领域，从而在可持续的基础上推动更高的潜在需求。

医疗事业部的长期发展动力为人口统计趋势、技术创新，以及提升医疗服务标准与效率的期望。

到2050年，全球总人口预计将邻近100亿，比当前水平约高出20亿。而全球60岁以上人口比例预计将从12%增至22%。由此，慢性疾病的影响范围将随之扩大，从而刺激多种长期疾病的诊断与治疗需求。考虑到医疗解决方案业务涉及眼科手术设备、呼吸治疗和骨替代市场，以上的现实因素成为了我们的关键增长动力。

技术创新同样也是一种发展动力，提升了医疗工作者防治、诊断与治疗疾病的能力。此外，还可提升医疗提供者的服务标准与效率，手段包括通过远程医疗治疗更多患者。这些创新提升了诊断与治疗的质量、速度与及时性，为医疗工作者提供新型工具解决新冠肺炎疫情导致的疾病积压。另外，我们的新产品与服务还可促进为缺乏医疗服务的地区提供医疗保障，同时提升医疗卫生合规性。这些因素不仅为我们的医疗诊断业务提供了强劲的发展动力，也为PeriGen等致力于规避分娩并发症的子公司，以及可通过实时定位提升医疗服务安全性与高效性的CenTrak带来了稳健的增长动力。

对于这类可提高医疗服务质量与效率的技术，我们发现来自全球范围的患者与医疗提供者的需求不断提升。新冠肺炎疫情让人们意识到医疗体系强健的重要性，以及投资于大众健康的长远利益。如今，要预测疫情所造成的医疗支出总额，还为时过早。然而，医疗设施的使用率与需求的上升，似乎很可能支撑未来的增长。

从2022年6月16日起，医疗事业部更名为医疗健康事业部，从而体现出业务增长动力的广度，表现了我们希望支持对患者的诊断与治疗，也希望协助医疗保健提供商加强以患者为本的服务质量。

### 本年度业绩表现

医疗事业部本年度业绩表现强健。总收入为4.423亿英镑（2021年为3.713亿英镑），同比上升19.1%，固定汇率下的增长率为13.0%。收购计划为总收入贡献了10.1%的增长率。总体而言，医疗事业部子公司成功应对了客户需求的变化，也成功解决了供应链、劳动市场与进入客户场所方面的持续性运作挑战。随着新冠肺炎疫情影响的缓和，医疗体系开始步入正常化，消费者需求出现强势反弹，所有子公司由此出现两位数的收入增长。



所有主要地区的收入均呈现两位数增长。其中，美国区总收入占该事业部总收入的一半。从固定汇率来看，该地区的表现良好，体现了消费者需求与订单量的上涨。根据报告，该地区总收入的增长得益于包括PeriGen在内的近期收购项目。其中，疫情期间需求量强盛的小部分子公司则面临了消费者需求的下降，择期手术的持续延期也造成了部分影响。

欧洲大陆与亚太地区总收入出现大幅增长，主要得益于疫情影响的缓解与复苏。英国区总收入增长率同样十分强劲，主要收入由眼科业务贡献，同时由于上一年收购了Static Systems，该地区的总收入占事业部总收入的比例略低于10%。而其它地区则占事业部总收入的一小部分，总体收入增长状况平稳。

总利润增长了15.0%，达到9950万英镑（2021年为8660万英镑）。固定汇率下，利润增长率为10.5%，销售回报率为22.5%（2021年为23.3%）。其中，由于新产品开发与发布力度加大，研发支出大幅上升至2690万英镑，占总收入的6.1%（2021年研发支出总额为1880万英镑，占总收入的5.1%）。大部分事业部子公司成功应对了供应链中断及营运成本上升所带来的压力，毛利率的增长部分抵消了这些影响。

医疗事业部本年度共完成五次收购计划。其中收购的企业包含该事业部如今的独立子公司PeriGen，以及其它四次补强收购，现有事业部子公司的运营实力由此得以加强。已收购的企业包含：

- PeriGen，分娩期间保护孕妇与胎儿的先进技术供应商。在无债务基础上，被我们以5730万美元（约4010万英镑）的现金对价收购；
- RNK数字听器相关资产与知识产权，以300万美元（约210万英镑）的对价被子公司Riester收购；
- Meditech Kft，一家匈牙利动态血压仪与动态心电系统制造商，最高收购总价为570万欧元（约500万英镑），将与SunTech的业务融合。
- Infinite Leap，一家提供实时定位技术的医疗保健咨询与服务供应商，将增强CenTrak的运营实力。收购现金对价为3080万美元（约2290万英镑）。此外，还有额外的或有对价，总额最高可达1700万美元（约1290万英镑）；
- Clayborn Lab，一家定制加热带解决方案的供应商，初始收购现金对价为450万美元（约330万英镑），额外或有对价为150万美元（约110万英镑）。

以上收购项目贡献了10.1%的收入增长与8.9%的利润增长。而汇率变动则造成了4.0%的收入下降与4.4%的利润下降。

## SunTech

### 收购推动全球化发展

自1990年以来，全球高血压患者人数已翻了一番，如今，高血压患者已多达全球人口的三分之一。

动态血压监控仪（ABPM）能让医疗保健提供者帮助患者在日常生活中，而不是在医生办公室的紧张状态下完成血压测量。这种仪器能长期提供更为准确的测量结果，帮助临床医师做出更明智的决策。如今，全球各地的国家医疗体系开始通过血压测量捕捉早期心血管疾病隐患，因此数值的准确性尤为关键。

作为动态血压测量市场的优秀企业，SunTech研发的技术可提供其它系统无法测量的诊断信息。SunTech正在计划向欧洲扩张业务，Meditech自然是十分合适的选择。Meditech在1990年成立于匈牙利布达佩斯，是欧洲动态心电监控仪市场的龙头企业。SunTech与Meditech已有多年的合作历史，前者第一款动态心电监控仪产品Oscar便是由Meditech生产的。

Meditech对血压测量领域的研究颇有建树，在心脏活动测量方面也额外具备专业知识。他们针对欧洲市场的专业监管知识将协助SunTech扩大国际市场覆盖率、深化应用认知。在英国豪迈集团的帮助下，SunTech可通过扩张全球市场、发展创新技术，从而推动Meditech的加速发展。

“随着对Meditech团队了解程度的加深，他们优秀的领导才能让我们倍感钦佩，我们相信有了他们的加入，整个集团的商业、研发、运营与管理实力将出现质的提升。”

罗布·斯威策（Rob Sweitzer），  
SunTech公司总裁

SunTech将与Meditech携手，利用双方在动态心电监控仪方面的专业知识，为市场带来崭新的创新，改善全球范围内对高血压的诊断与管理水平。两者合二为一的效应，将带领我们向世界卫生组织设立的关键目标前进：在2010年至2030年间，全球范围内的高血压患者比例降低33%。

豪迈的长期增长动力

加强健康

安全

和环境监管

### 1.危害

对有安全隐患的机器  
开启维护。



### 2.流程

工人按照联锁顺序安  
全关闭机器电源。



### 3.保护

为工人提供维修机器  
的安全通道。



## 国际劳工组织的数据显示,事实上,每日共有超7600的劳动者死于工作事故。

其中多数是人为事故,原因是人们通常把紧迫性放在解决问题上,尤其是当它阻碍了成本昂贵的生产过程时,未能优先考虑自身的安全。

为了解决这一问题,全球安全法规设立了机器安全操作标准。然而,在保护工人的安全标准方面,即使是高度规范的市场也存在提升空间——福帝斯安全联锁的业务发展机遇由此而来。

福帝斯致力于设计与制造定制化访问流程解决方案,从而为在危险环境工作的员工提供保护。其联锁产品以安全的顺序发放访问钥匙,确保工人在操控危险仪器时能遵守清晰的流程。福帝斯的产品每日保护了数千名工人的人身安全。

福帝斯本身是全球各大机器安全标准委员会的成员。这意味着,福帝斯能跟上随着技术不断变动的市场要求,提出关于新安全法规的建议,并研发符合新标准的产品。此外,福帝斯也利用了这一知识优势,为客户与员工提供了定制化培训,确保他们能真正做到安全操控机器。

对于多数豪迈业务而言,类似的安全法规是长期发展的关键驱动力。我们子公司可提供满足高安全标准的专业解决方案,而随着全球各地的安全法规不断增加,我们这方面的需求量也在不断上升。

# 15亿美元

全球工业安全联锁市场规模

# 7600

每日死于工作事故的人数

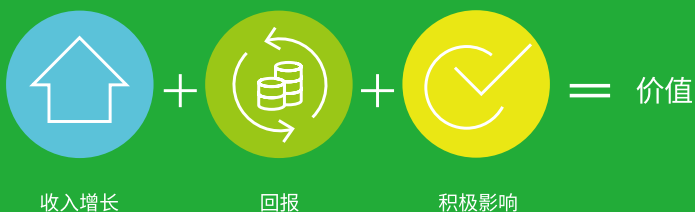


## 我们的积极影响

1

### 契合宗旨的发展 所带来的积极影响

产生积极影响,是我们可持续发展模式的核心。我们希望通过持续实现强劲的增长、高回报以及产品与服务的积极影响,为所有利益相关方创造价值。



我们的可持续发展公式——包含社会与环境意义——以集团宗旨和豪迈基因为核心,并融入了我们的可持续增长战略。

传递积极影响的第一步便是采用与集团宗旨相契合的产品与服务,每一天都致力于为每个人创造一个更安全、更清洁、更健康的未来。

这一契合宗旨的发展方向推动我们为社会带来长远的积极影响,让我们能够在多维度的可持续性方面做出贡献。

在本财年年报中,我们已详细举例讨论了契合集团宗旨的发展方向。

通过契合宗旨的发展方向,我们继续朝着实现联合国可持续发展目标迈进,其中有四个目标与我们的集团宗旨、产品及服务高度契合。若希望了解我们其它积极影响的例子,详见[www.halma.com](http://www.halma.com)。

#### 相关联合国可持续发展目标



2

### 通过可持续发展框架 扩大积极影响

## 我们的关键可持续发展目标



## 多样性、公平与包容性

#### 目标

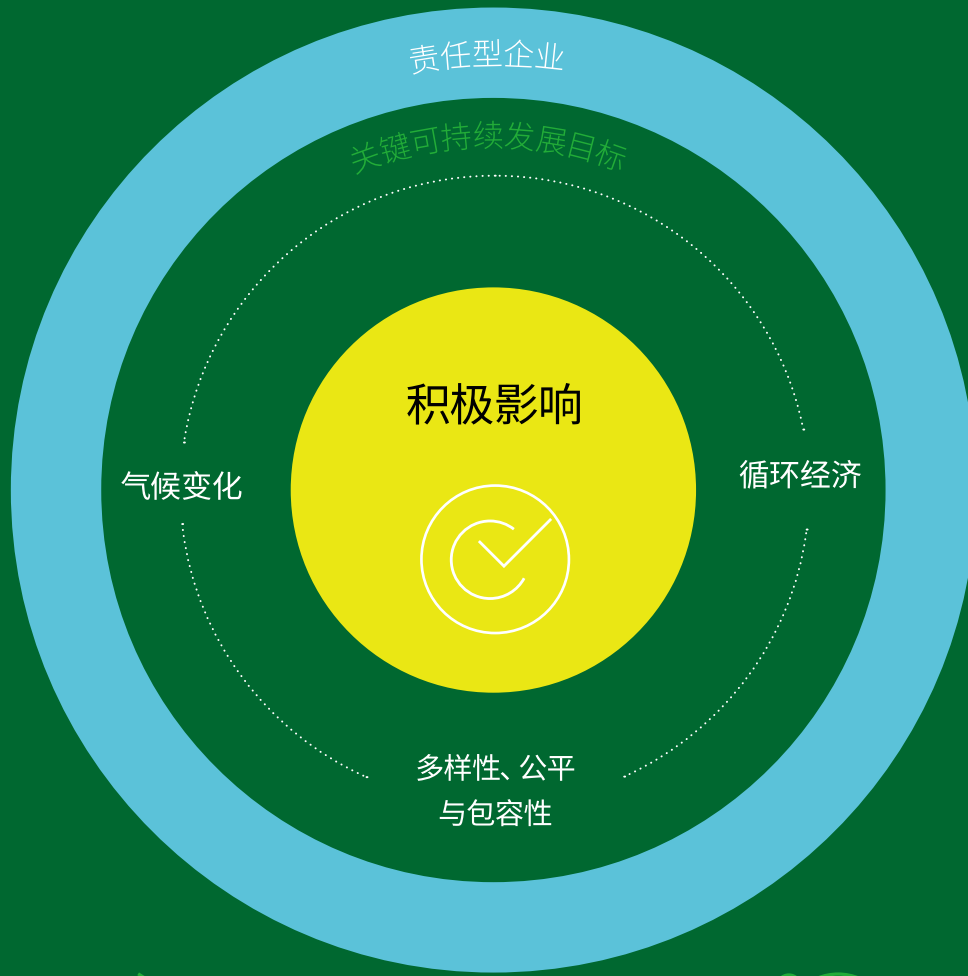
每一天都致力于为每个人创造一个更公平的未来,并确保我们的业务能够长期可持续地蓬勃发展。

#### 相关联合国可持续发展目标



#### 关键目标

——2024年3月31日前,所有豪迈子公司董事会的性别平衡比须达到40%-60%



由于发展方向契合宗旨，推动我们对可持续性的积极影响和发展策略，但我们同样需要考虑如何创造、传递并支持我们的产品和服务，通过自身的运营与整体的价值链产生影响。

本页所展现的豪迈可持续发展框架，旨在强化我们通过契合宗旨的发展方向扩大我们的积极影响力。通过优先考虑关乎集团宗旨、子公司与集团运营的三大关键领域，我们设立了可持续发展的关键目标。

随着时间推移，通过为可持续发展关键目标设立长远的小型目标与指标，我们有信心能在减轻负面影响的前提下，显著增强发展扩大积极影响。我们制定了针对一个负责任的企业来说关键的重点政策与指标，而这些政策与指标同样为实现可持续发展关键目标提供了支持。



## 循环经济

### 目标

设计方案处理废弃物与污染，在可行的情况下为产品引入可重复使用和回收的材料。

### 相关联合国可持续发展目标



## 气候变化

### 目标

应对气候变化带来的机遇与风险，将温室气体排放量最小化。

### 相关联合国可持续发展目标



### 关键目标

- 碳排放范围1与碳排放范围2
  - 到2040年达成净零排放目标
  - 到2035年左右达成1.5摄氏度控温目标
- 范围3: 了解基准线

应用于食品加工带的紫外线消毒技术



Limotec为边缘化人群提供平等的机会

1

### 契合宗旨的发展 所带来的积极影响



积极影响

#### 为社会传递价值

豪迈的 UV Group 隶属于环境与分析事业部，致力于通过应用紫外线科技打造一个更安全、更清洁、更健康的世界。在食品与饮品市场快速扩张的同时，紫外线成为了一种可在提升卫生标准的同时规避使用化学药剂的技术，经证实可杀死所有已知微生物。

通过杀死细菌、延长保质期，紫外线技术可有效减少食物浪费现象，为食物加工厂、零售店与消费者带来经济、社会与环境方面的重要积极影响。避免食物浪费可减少二氧化碳排放、节约水资源、减少废弃物处理的负面影响与经济损失。

2022年3月31日，英国豪迈集团约以700万英镑的价格收购了一家名为 Orca GmbH 的德国紫外线消毒系统制造商。在第三方数据与合理推测的基础上，我们预估，由于在德国肉类加工厂使用 Orca 的研发产品规避了2500吨以上的食物浪费，由此，每年可创造400万英镑以上的经济效益。由此可推测，在欧洲与所有食品行业中使用紫外线消毒技术，可每年为社会创造1亿英镑以上的价值。

“食物浪费的问题空前严重。这不仅仅关乎其环境影响，也关乎供应成本与限制的增加，有助于减轻食物浪费的技术并不只是一种发展机遇，也是一种必须采取的手段。”

约翰·瑞恩 (John Ryan), UV Group 总经理

豪迈的 UV Group 及其子公司为全球提供解决方案，旗下公司为 Hanovia Ltd、Berson BV、Aquiomics Inc 与 Orca GmbH。

2

### 运用可持续发展框架扩大积极影响力



多样性、公平与包容性

#### 建设包容性企业

在工作场所中，许多残疾人士常常受到忽略。作为火灾与气体检测系统的设计与制造商，驻于比利时的豪迈子公司 Limotec 正在致力于扭转这一现状。Limotec 与 WAAK——一家致力于协助残疾人进入职场的比利时企业——有着长达十年的合作历史。

最初，Limotec 将一些简单的组装工作外包给 WAAK。后来，Limotec 便开始雇佣残疾员工，为他们安排气体与火灾探测面板的组装工作。Limotec 确保每一位残疾员工都能受到欢迎与包容，并享有与其它员工相等的薪资水平。Limotec 的残疾员工与其它人享有相同的工作机会、产出相同的工作质量。

除了全日制工作制度与财务保障，Limotec 还让特殊员工在企业拥有了归属感与接纳感，也证明了豪迈在所有业务中倡导的包容文化所在。

“我父亲就是一名残疾人，我能深刻感受到无法工作给他带来的痛苦。这些边缘人群常常难以获取就业与其它机会，我认为能给予他们机会，让他们感受到平等、感受到社会对自身价值的肯定，是一件非常有意义的事情。”

扬·赫雷曼 (Jan Herreman), Limotec 总经理





**HYDREKA**  
www.hydreka.fr

Hydreka位于法国里昂的污水处理兼维修工厂



**F** **FORTRESS**

福帝斯将采用可回收铝制造旗舰产品



## 循环经济

### 赋予产品多重生命

全球研究企业 Gartner 预计十年后，全球供应链将转型为无废供应链\*。这一趋势意味着，对于企业而言，打造循环经济模式不再是一种选择，而是一种必然。豪迈的几家子公司已着手延长产品的使用寿命，将减少浪费作为企业运营的一环。

驻于法国里昂的豪迈子公司 Hydreka 开发了一项可远程监测水管道网络的技术，通过使用数字化连接、自动供电与低能耗传感器保护环境。该企业拥有独特的商业模式，提供租赁服务，产品可退回也可重复使用，由此得以延长其使用寿命。

Hydreka 拥有法国最大的水务监测设备租赁地点，如今，这项业务约占其总收入的三分之一。这种产品租赁服务满足了 Hydreka 客户的个性化需求。产品归还后，将经过清洗、维修、校正，再交给下一位客户。这种模式可最大限度延长每个产品的使用寿命，消除不必要的浪费，推动循环经济的发展。

这一创新举措为国家水利网络管理带来了新的可能性。传感器将在其使用寿命中为多个客户所用，且支持远程返回数据，所需的检测与维护次数较少，出行需求偏低，因此产生的碳足迹也并不多。这种模式有一种额外的优势，即设备自身的运行功率极低，进一步降低了成本。最终的综合效果为，达成了远远低于传统监测方法的碳足迹，并积极推动了循环经济的发展。

\*Gartner<https://www.gartner.com/en/documents/3956095>



## 气候变化

### 减少碳足迹

作为一家驻于英国伍尔弗汉普顿的安全解决方案企业，福帝斯正在寻找减少碳足迹的方式，致力于成为行业中可持续发展的佼佼者。

福帝斯意识到，自身对环境的影响很大程度上来自产品在全球范围内的制造与运输过程。

由于客户需要，其产品常需在恶劣工业环境中经历大量磨损，因此，该企业常以自身产品的坚固性为荣。福帝斯的大部分产品都是由锌合金制成的，这是一种非常重且难以回收的材料。因此，该企业开始寻求更具可持续性的解决方案，从而减少企业的碳足迹，进而降低客户使用产品时的碳排放。

福帝斯深知，若将使用材料从锌合金转型为更具可持续性意义的金属，将呈现巨大的效应。若采用重量更轻、更易运输的可回收材料，该企业的碳排放量将显著降低。

因此，福帝斯开始为旗舰产品 Amgard 系列设计一种用可回收铝制成的新型壳体。这是一种材质更轻盈的材料，可百分百永久回收。经严格测试，福帝斯证明了这种材料可满足企业的高安全标准，于是便着手设计重量比原来轻 90%、耐用性相同的新的铝制壳体。福帝斯预计，推出新的铝制产品将每年减少 36 万千克的二氧化碳排放量。

从此以后，福帝斯将转型开始制造一种更具可持续性的产品，从而降低其产品与运输过程对环境的影响，进而减少客户使用产品时的碳排放。

# 集团业务

## 安全事业部

安全事业部的技术用于在公共和商业空间以及工业和物流运营中保护人员、资产和基础设施，实现安全移动并提高效率。

### 工业区域进出控制

福帝斯联锁有限公司  
[www.fortress-safety.com](http://www.fortress-safety.com)

柯施泰工业安全设备有限公司  
[www.castell.com](http://www.castell.com)  
[www.castell.com.cn](http://www.castell.com.cn)

柯克钥匙联锁有限公司  
[www.kirkkey.com](http://www.kirkkey.com)

法国赛特福安全联锁公司  
[www.servtrayvou.com/web](http://www.servtrayvou.com/web)  
[www.servtrayvou.com.cn/](http://www.servtrayvou.com.cn/)

### 高压管理

OsecoElfab  
[www.osecoelfab.com](http://www.osecoelfab.com)

### 安全仓储与转移

Sofis  
[www.sofisglobal.com](http://www.sofisglobal.com)

Cosasco 公司  
[www.cosasco.com](http://www.cosasco.com)

### 火灾探测

Advanced Electronics 公司  
[www.advancedco.com](http://www.advancedco.com)

阿波罗（北京）消防产品有限公司  
[www.apollo-fire.co.uk](http://www.apollo-fire.co.uk)

Argus and Sterling  
[www.argussecurity.it](http://www.argussecurity.it)  
[www.sterlingsafety.co.uk](http://www.sterlingsafety.co.uk)

英国消防事业有限公司  
[www.ffeuk.com](http://www.ffeuk.com)

Limotec  
[www.limotec.org](http://www.limotec.org)

LAN Control  
[lancontrolsystems.com](http://lancontrolsystems.com)

Ramtech  
[www.ramtechglobal.com](http://www.ramtechglobal.com)

### 火灾扑救

Firetrace  
[www.firetrace.com](http://www.firetrace.com)

### 电梯安全

欧捷电梯部件（上海）有限公司  
[www.avire-global.com](http://www.avire-global.com)  
[www.avire.com.cn](http://www.avire.com.cn)

### 人员与车辆流动

比业电子（北京）有限公司  
[eu.beasensors.com](http://eu.beasensors.com)  
[asia.beasensors.com](http://asia.beasensors.com)

Navtech  
[www.navtechradar.com](http://www.navtechradar.com)

## 环境与分析事业部

环境与分析事业部的技术用于监测环境、确保生命关键资源的质量和可用性，以及分析广泛应用的材料。

### 气体检测

北京科尔康安全设备制造有限公司  
[www.crowcon.com](http://www.crowcon.com)  
[www.crowcon.com.cn](http://www.crowcon.com.cn)

### 光学分析

Avo Photonics 公司  
[www.avophotonics.com](http://www.avophotonics.com)

上海蓝菲光学仪器有限公司  
[www.labsphere.com](http://www.labsphere.com)  
[www.labsphere.com.cn](http://www.labsphere.com.cn)

海洋光学亚洲公司  
[www.oceaninsight.com](http://www.oceaninsight.com)  
[www.oceaninsight.cn](http://www.oceaninsight.cn)

### 水分析与处理

百灵达有限公司  
[www.palintest.com](http://www.palintest.com)  
[www.palintest.cn](http://www.palintest.cn)

Sensorex 公司  
[www.sensorex.com](http://www.sensorex.com)

UV Group  
[www.weuvcare.com.cn](http://www.weuvcare.com.cn)

Hydreka 公司  
[www.hydreka.com](http://www.hydreka.com)

HWM 豪迈水管理公司  
[www.hwmglobal.com](http://www.hwmglobal.com)  
[www.fluidconservation.com](http://www.fluidconservation.com)

Minicam  
[www.minicam.co.uk](http://www.minicam.co.uk)

### 环境监测

美国艾里卡特科技有限公司  
[www.alicat.com](http://www.alicat.com)  
[www.alicat.com.cn](http://www.alicat.com.cn)

Deep Trekker  
[www.deeptrekker.com](http://www.deeptrekker.com)

## 医疗事业部

医疗事业部技术提高患者生命质量，提升医疗保健提供者提供的护理品质。

### 生命科学

兰格恒流泵有限公司  
[www.longerpump.com](http://www.longerpump.com)  
[www.longerpump.com.cn](http://www.longerpump.com.cn)

Arcmed  
[www.arcmedgroup.com](http://www.arcmedgroup.com)

### 医疗解决方案

美国博纯有限责任公司  
[www.permapure.com](http://www.permapure.com)  
[www.permapure.com.cn](http://www.permapure.com.cn)

美迪塞尔公司  
[www.medical.com](http://www.medical.com)

MST 有限公司  
[www.microsurgical.com](http://www.microsurgical.com)

Maxtec  
[www.maxtec.com](http://www.maxtec.com)

### 健康评估与分析

Cardios  
[www.cardios.com.br](http://www.cardios.com.br)

德国里斯特有限公司  
[www.riester.de](http://www.riester.de)

顺泰医疗器材（深圳）有限公司  
[www.suntechmed.com](http://www.suntechmed.com)  
[www.suntechmed.com.cn](http://www.suntechmed.com.cn)

英国晴乐有限公司  
[www.keeler.co.uk](http://www.keeler.co.uk)  
[www.visionmetrics.com](http://www.visionmetrics.com)

沃爱康光学公司  
[www.volk.com](http://www.volk.com)

CenTrak  
[www.centrak.com](http://www.centrak.com)



豪迈亚太区  
Halma.cn

英国豪迈集团上海办公室

地址：上海市静安区愚园路168号环球世界大厦1202A，邮编200040  
电话：86-21-6151 9099

英国豪迈集团北京办公室

地址：北京市朝阳区望京街望京SOHO塔1，A区8层110817室，100102  
电话：86-10-5707 6258

英国豪迈集团广州办公室

地址：广东省广州市天河区天河北路365号寰城中心广场1703室，邮编510600  
电话：86-20-3880 8654

英国豪迈集团成都办公室

地址：四川省成都市锦江区东大街下东大街段99号平安金融中心25楼，邮编610011  
电话：86-28-6728 2192

英国豪迈集团沈阳办公室

地址：辽宁省沈阳市沈河区北站路59号沈阳财富中心E座2004室 邮编：110013  
电话：86-24-2253 6199  
传真：86-24-2253 6099

扫一扫关注 英国豪迈

