



“創科實業不但較競爭對手售出更多充電式電動工具，邁向未來，我們更銳意發展成一家偉大的工具公司。”

創科實業加快推動充電式工具和設備轉型，取得驕人的自然增長，不斷提高毛利率及盈利創新高，繼續領先同儕。集團的優秀表現足證我們的果敢策略、強大的執行文化，根基深厚的創科實業 OPEX 系統等各方面行之有效。憑着推出嶄新的零排放充電式產品，集團無論在電動工具、戶外園藝產品、地板護理及近期的輕型建築設備領域的充電式革命中具備領先優勢。在此策略方向及強勁推動力之下，創科實業持續實現了跑贏同業、毛利率節節上升、投資於策略性銷售和一般行政開支、以及利潤增速快於銷售額等多項財務目標。此外，我們在充電式技術的不斷創新、新產品研發、市場擴展及先進的製造流程亦有助集團日後取得可觀增長。

無懈可擊的競爭優勢

集團的業務策略帶來無懈可擊的競爭優勢。憑藉投資於內部技術，賦予集團實力，研發用於無碳刷馬達的精密充電式系統部件、各項電池技術、先進電子技術及專有軟件。隨著集團規模

持續成長，我們具備更先進技術，不斷擴大競爭優勢，造就創新產品的永續性發展。

- 實際措施例如開啟全新的先進能源中心，旨在革新電池技術，以支援我們成功研發未來的突破性充電式產品。該中心的頂級設施主要用於新一代電池系統技術開發、評估、原型製作及測試程序，並將集團在充電式系統技術的深厚實力和製造知識互相結合，有利開發突破性的創新解決方案。
- 在推出 MILWAUKEE MX FUEL 革命性充電式輕型設備系統後，集團進一步改革電動工具行業。作為超高伏特鋰電充電式平台，MX FUEL 系統的目標是取代過往使用交流電力、汽油及液壓驅動的產品。我們視此設備系列的面世為電動工具行業的里程碑，同時說明鋰電產品確實比使用傳統能源的設備優勝。突破性的 MX FUEL 採用超潔淨及超安全的充電式技術，將會取代過時的傳統能源。

銳意追求卓越表現

公司上下一心，銳意追求卓越表現，以此作為集團組織及文化的推動力，並界定業務流程。創科實業開發了備受矚目的創新產品研發系統。集團在各層面大力推動創科實業 OPEX 系統，用以量度成果、提高生產力、減少浪費和不必要開支、控制非策略性成本及銷售和一般及行政開支。透過嚴格應用創科實業 OPEX 系統，加上嶄新產品成功面世，集團建立了可提升表現的業務周期，從而帶動毛利率增長，並積極進行新產品開發及為市場推廣計劃提供資金。

- 面對關稅問題，我們的團隊表現傑出，在現時瞬息萬變的環境中力爭上游。眾多的生產設施以及遍佈全球的靈活供應鏈讓集團處於有利位置。創科實業已準備就緒，在越南及墨西哥大規模增加生產、將地毯清洗產品的生產程序遷至美國，以及宣佈啟用美國的手動工具生產設施，藉此實現持續增長。我們繼續受全球業務的增長動力鼓舞，透過嚴格執行創科實業 OPEX 系統，帶來理想成效。
- 創科實業擁有優良文化及行內最頂尖的團隊。除了在內部傾力培育人才外，創科實業亦在行內精心發掘優秀領袖人選。集團的團隊正推動全球業務屢創高峰。我們的出色領導層

均有追求成功的動力及熱誠，擁有豐富的產品及行業知識，並在組織架構中建立高效能及負責任的文化。全賴他們的努力不懈、專心致志、積極進取及傑出才能，創科實業得以在競爭對手中脫穎而出。集團規模繼續擴大之同時，我們需要卓越的領導層及穩健的管理流程帶領集團上下邁向成功。創科實業的整個優秀團隊有信心於未來交出一張亮麗的成績表。

- 領導才能發展計劃 (LDP) 一直以來均是集團栽培優秀領袖及推動增長的重要一環。我們深信人才招募、招聘、指導及內部培訓流程乃創科實業的必然優勢。公司的人才發展計劃以校園招募為開端，我們一直在逾一百所大學聘請頂尖及潛質優秀的畢業生加入卓有成效的領導才能發展計劃。過去十二年，集團透過人才投資，培育出一批明日之星，在公司的全球銷售、營銷、工程、採購、供應鏈、生產及財務範疇作出貢獻。今時今日，領導才能發展計劃的部分學員已擔任副總裁及總裁等職務。創科實業利用獨特且嚴格的甄選程序物色具備潛力的人選，並計劃於二零二零年聘用逾七百七十位來自一流大學的畢業生。我們的願景是善用領導才能發展計劃培訓更多人才，讓他們迅速晉身集團的重要崗位。

財務目標

銷售

跑贏同業

毛利率百分比

毛利率節節上升

銷售和一般行政開支

投資於策略性銷售和一般行政開支

除利息及稅項前盈利

利潤增速快於銷售額

龐大增長機遇

集團在核心DIY、專業工匠及工業市場發掘龐大增長機遇，透過進一步擴展至新市場，開拓未來發展潛力。由集團的領先充電式電池平台所推動的網絡效應，正不斷增強並持續發展，賦予公司無懈可擊的業務優勢。

- Milwaukee工具建構了全球覆蓋面最全面及最暢銷的M18鋰電充電式產品系列、稱霸輕型產品市場的M12系列，以及第一款採用革命性技術並真正替代輕型建築設備之MX FUEL系列。在嶄新充電式產品系列及包羅萬有的MILWAUKEE產品系列所推動下，我們的核心機械、電氣及渠道設備業務蒸蒸日上，公司更拓展至木工工程、工程改造、運輸及配電領域，以發掘更多垂直增長市場為目標。
- RYOBI品牌的ONE+及40伏特電池系統能為行內最全面的工具及戶外產品供電，正逐步改變全球DIY市場面貌。集團努力不懈地向充電式方向轉型，為RYOBI品牌帶來黃金機會，同時繼續建立ONE+及40伏特產品系列，而全線

RYOBI修草機更引領戶外園藝產品的充電式革命。集團的電池系統網絡效應正持續推動電池需求、工具更新及工具升級的眾多需求。集團精明地實施充電式產品領導策略，最新面世的產品均採用了可拆卸式ONEPWR電池平台，相信能為HOOVER及VAX帶來理想的前景。

- 集團將業務擴展至策略性地區逐步取得成果，當中作為重點地區的歐洲擁有龐大市場，為創科實業帶來了可觀增長潛力，我們樂見該區增長率節節上升。此外，本公司亦在加拿大及澳紐市場取得成功，我們的主要品牌均顯著拋離競爭對手，佔據領先地位。在亞洲，創科實業則迎來新契機，我們精心挑選所投資的地區。亞洲以其專業市場見稱，我們集中在區內國家逐一建立Milwaukee亞洲業務團隊。

可持續發展的策略方針

創科實業以充電式技術主導的策略，採用全新環保鋰電池工具及設備改造傳統技術。通過零排放的充電式產品，以及在電池

回收、產品翻新和減少包裝方面執行最佳實踐，我們將為全球可持續發展作積極貢獻。我們在環境、社會及管治領域承諾採取可持續商業實踐，此重點將繼續成為創科實業未來策略的核心。

前所未見的領導地位

本人對集團在行業內獨佔鰲頭深感鼓舞。我們成功締造了長達十年的輝煌成就。憑藉強勁的品牌、集中新產品的研發團隊、創科實業OPEX系統和策略性地域擴張，為我們奠定了強大的增長平台。我們竭力在充電式科技和產品創新方面爭取前所未見的領導地位，發掘能帶來大幅增長的機遇。受惠於提升生產力、產品組合管理以及高利潤率新產品策略性的投資，再加上產量槓桿帶來的效應，集團將能保持毛利率穩定增長。我們的團隊與世界各地的重要客戶保持良好合作關係。創科實業正蓄勢待發，於未來十年維持領先行業的表現及在充電式領域的主導地位。

本人謹此感謝主席Horst Pudwill出色的引領，使公司在二零一九年能再創高峰。他的雄心壯志、高瞻遠矚及無窮動力是集團高效能

文化的基礎。Horst從一開始就帶領創科實業邁向充電式產品領導地位的目標，他高瞻遠矚地意識到充電式技術的潛力，而且不遺餘力地推動其發展，更積極投資能改變行業面貌的充電式產品，令創科實業奠定了業績持續屢創新高的紀錄。Horst和我皆抱持遠大理想，深信充電式產品將為創科實業開拓光輝未來。

Joseph Galli Jr
行政總裁
二零二零年三月四日

締造充電式的領導地位



我們的策略核心

創科實業具有強大策略及嚴謹流程，創造龐大增長機遇。

