

行政總裁致辭



本人為集團於二零二三年達到的財務業績感到十分自豪。按當地貨幣計算，我們的銷售額增長3.9%，達到137億美元。與此同時，毛利率上升14個基點至39.5%，庫存較二零二二年底大幅削減9.87億美元。自由現金流達到破紀錄的13億美元，集團有望在未來數年持續產生強勁的自由現金流。

二零二三年下半年銷售額增長10.2%，表現令人相當鼓舞。按當地貨幣計算，我們的旗艦MILWAUKEE業務在下半年增長上升12.7%，相信MILWAUKEE將在二零二四年及往後繼續保持雙位數的業務增長。消費者業務同樣在全球獲得驕人成績，繼續超越市場。在二零二四年首數月，集團繼續保持增長勢頭，期待在八月為大家分享二零二四年上半年的成績。

充電式領導地位

十七年前，當集團主席Horst Pudwill和我制定我們的策略時，我們在兩件事上達成共識。第一，集團將聘請及培養電動工具領域史上最優秀的人才。第二，我們將執著地專注於充電式市場。

集團使命是在電動工具、輕型設備、戶外園藝產品及清潔用品領域，引領用戶由使用傳統的汽油、交流電、手動、液壓及氣動工具，轉為使用我們的充電式解決方案。目前，MILWAUKEE是全球第一的專業充電式電動工具品牌，在領先業界的M12、M18和MX FUEL平台上總共提供460種產品，而RYOBI是全球第一的DIY工具及充電式戶外電動設備品牌，旗下的18伏特ONE+、40伏特、USB LITHIUM和80伏特系列共有424種產品。此外，ONEPWR平台乃包羅最廣泛的可拆卸電池之地板護理產品系列，以世界首款電池供電的充電式地毯清洗機為其中的重點產品。

我們取勝之道在於世界上沒有任何一家公司能像我們如此專注於充電式產品。通過充電式產品，集團在充電式市場的領導地位創造了一個龐大而持續增長的售後電池業務市場，其毛利率增長能力高。有別於其他競爭對手，我們並未改換電池介面或其兼容性，使集團的淨機業務得以蓬勃發展。淨機即不附帶電池及充電器發售的產品，對終端用戶來說價格更相宜，為已購買電池系統的用戶帶來龐大價值。

集團的充電式策略也使我们能夠透過提高平均售價來實現市場的整體增長。憑藉先進電子科技、無碳刷馬達和創新電池技術，集團的充電式產品為用戶帶來生產力和安全方面的好處，從而讓我們得以在定價上取得優勢。例如，我們的MILWAUKEE M18 FORCE LOGIC單管坑槽剪是工地最有效切割支撐杆的方式。此工具能達至方正、齊口的切割，並減低用戶割傷和損壞昂貴電子系統的風險。該設備售價超過3,500美元，在優先考慮安全性和生產力的同時，有效提高平均售價。

突破性技術

研發突破性充電式技術是創科實業成功的基礎。自推出先進的鋰離子電池技術，為電動工具行業帶來革命性的改變後，集團持續提升充電式產品性能，媲美並且超越傳統工具所能達到的水準。我們在電動工具領域不斷推進技術發展的格言是：「沒有終點的競賽」。在研發方面的最新成果，是引入人工智能及機器學習至電動工具，推出的不僅是為行業樹立典範的新產品，更能為用戶節省大量成本。

其中一個將人工智能與機器學習應用於我們的電動工具發展，尤具影響力的例子，是可再生能源的供電級太陽能充電板安裝現場。在此場所中，一個太陽能發電站就需要重複數百萬次的精準接駁。運用MILWAUKEE M18可調節扭力衝擊扳手，用戶的接駁速度比現有的接駁方法快三倍。採用此工具不但提升生產力，只需應用於其中一項工序，便可比現有的工序為承建商多節省高達100萬美元。

可持續發展

集團的使命是透過負責任的商業行為和環境友善產品，減少對環境的影響，從而創造可持續發展的未來。我們致力研發功能卓越，並可降低能源消耗、提高安全性、減少噪音污染、而且在使用過程中實現零碳排放的充電式產品。例如，集團於二零二三年推出的ONEPWR充電式地毯清洗機採用高效的馬達技術，可提供與交流電式替代產品相同的清潔力，能源消耗卻降低6倍。我們最近還推出了RYOBI 60瓦可摺疊太陽能充電板，為用戶提供可再生能源，1小時內即可為RYOBI 18V ONE+ 2Ah電池充電。

世界級製造及供應鏈

集團的生產業務從中國的世界級生產廠房拓展至越南、墨西哥和美國。我們在生產網絡營運上體現高度的靈活性和敏捷性，並致力持續提高生產效率。於二零二四年，我們將繼續提高生產效率標準，持續提供高水準的客戶服務，同時減少生產網絡的庫存。

地域擴張的成功

進軍全新地域市場是創科實業賴以成功的另一重要因素。集團的歐洲業務充分反映此策略部署，由二零零八年的小規模團隊發展至今天成為專業充電式領域的領導者。此外，我們在加拿大、澳洲和紐西蘭的表現亦非常顯著，體現了我們在全球保持充電式領導地位的決心。集團在亞洲和拉丁美洲的業務繼續取得良好發展，同時我們為此業務版圖的拓展策略能夠感到非常興奮。

優秀人才

要在多個市場取得優勢，我們的核心策略很簡單，就是聘用最優秀的人才。這包括招聘、培訓、保留及投資於頂尖人才，同時維持高效、創新及具透明度的文化。二零零八年，我們開設創科實業的領導才能發展計劃(LDP)，透過培養優秀人才來加強集團發展。自項目創立以來，該計劃已成功為公司招聘了超過10,500名LDP優才人士。如今，創科實業擁有業內最強大的管理團隊，在過去十年間對我們的成功作出了不可或缺的貢獻。

突破性領導

集團培育致勝團隊方法之一乃推行密集式的「突破領導力高級管理」培訓課程。在這些課程中，來自全球的集團高級管理層聚首一堂，就公司目標、願景、策略、組織發展、領導力等方面展開討論。更重要的是，上述課程將強化集團高速及高效的文化，並激發領導層在自己的團隊中追求和啟發突破性思維。亞歷山大大帝曾說過一句名言：「我不怕由綿羊率領的獅子軍，我卻害怕由獅子率領的綿羊軍。」創科實業更將此理念推向更高的層次，建立一隊由獅子領導的獅子大軍。突破領導力就是集團建立這種文化的工具之一。

邁向成功之路

過去十五年來，集團的成績相當出色，持續領先整體市場表現，二零二三年也不例外。我們在充電式電動工具市場處於領先地位，這是一個令人振奮的時刻，相信我們的成功之路才剛剛開始。集團在新產品開發、生產、地域擴張和駐店營銷舉措方面的投資，為我們的持續增長和強勁的財務表現奠定了堅實基礎。

本人在此感謝集團主席Horst Pudwill和副主席Stephan Pudwill在二零二三年的優秀的領導力、遠見和指導，期待未來持續的合作關係。深信創科實業定將邁向更美好未來！



Joseph Galli Jr

行政總裁

二零二四年三月六日