

行政總裁致辭

我們的團隊齊心協力，跨組織分享最佳實務標準與資源以推動流程改進，並為未來持續增長而拓展規模。



創科實業於二零二五年錄得創紀錄的銷售額，達到約15,300,000,000美元，按當地貨幣計算增長4.1%，同時盈利能力進一步增強。除利息及稅項前盈利率擴大至8.8%，主要受惠於毛利率改善及持續專注提升營運效率。我為團隊於二零二五年的表現感到無比自豪。

按當地貨幣計算，MILWAUKEE業務銷售額增長7.9%，繼續擴大其市場領導地位。RYOBI銷售額亦錄得穩健增長，按當地貨幣計算增長5.4%，突顯我們產品組合的實力與均衡性。

本年度的表現不僅出眾，更突顯了我們在策略、執行力及人才方面的實力。我們在二零二六年初繼續保持這股動力，並期待在今年稍後時間與大家分享上半年的業績。

在更複雜的環境中締造佳績

全球環境日益複雜。面對不斷演變的全球貿易及監管環境，我們已採取審慎措施，確保公司能持續取得成功。我們持續分散全球採購及生產佈局，包括在低關稅地區擴充產能，成功減低集中的風險，同時保障業務持續性、提升利潤率，以及在各市場穩定執行的能力。這些策略性選擇讓我們在更嚴峻的環境下，仍能專注服務客戶及合作夥伴。

推動盈利能力持續提升

持續提升盈利能力是創科實業的首要任務，而隨着業務規模擴大，我們正採取審慎措施加強整體業務。

公司的全球性增長是我們最大的優勢之一。隨着公司擴充，我們更能利用規模效應提升效率、簡化流程，並於整個業務實現成本效益。我們的團隊齊心協力，跨組織分享最佳實務標準與資源以推動流程改進，並為未來持續增長而拓展規模。

與此同時，提升表現亦需要有意願作出艱難的抉擇。在二零二五年，我們針對表現遜色的業務範疇採取審慎行動，成功提升盈利能力，並為創科實業的長遠增長奠定基礎。這些決策雖然艱難，但對確保公司保持專注、維持競爭力，以及為未來做好準備極為重要。

此等舉措充分展現我們專注提升績效的決心，同時不斷透過策略性投資加強支持公司長遠增長的能力。

科技作為增長的催化劑

在創科實業，科技並非一項計劃，而是我們競爭、拓展規模、邁向成功的要素！

科技是推動公司增長的強大引擎，讓我們能夠提升執行力、推出革新的解決方案，並持續帶來穩健的財務表現。對內方面，我們投資於先進生產、系統架構、數碼營運、人工智能與機器學習，以及研發能力，以大規模提升創新力、生產力、速度與品質。

對外方面，科技繼續重塑推動我們增長的市場——由數據中心與電網基建，以至專業及消費者的應用。憑藉前瞻的策略性投資能力，創科實業得以把握依賴先進科技解決方案的長投資週期，並從中受惠。

我們的基礎：人才與文化

創科實業一切的成就始於我們的人才與文化。公司的成功有賴團隊的實力、領導層的豐富經驗，以及我們對整個組織人才發展的持續投入。透過創造具意義的成長、學習及領導機會，我們培養出強大的人才梯隊，在支持當前執行的同時，亦推動未來的創新。

我們的人才亦是推動創新的引擎，讓創科實業得以在競爭對手脫穎而出。對用戶的深入了解、加上責任感及持續改進的文化，推動我們開發革新的解決方案，為整個業務組合注入增長動力。這種文化引領我們迅速行動、有效協作，並聚焦為客戶及合作夥伴創造價值。創科實業的獨特之處，不僅在於我們做的事，更在於我們如何去實行。

展望未來

展望未來，我們充滿信心、保持專注，並堅定相信公司的前景。我們相信MILWAUKEE和RYOBI業務具備強勁的增長機遇，同時持續加強需要聚焦的業務組合。我們清楚未來的路向，並將繼續把握先機、挑戰自我、精益求精，同時堅守奠定創科實業成功的基本原則。

本人衷心感謝創科實業全體員工為股東締造非凡的業績，更實現用戶所期望的創新、優越性能和可靠性。本人同時感謝客戶及分銷夥伴的信任與支持，本人亦感謝集團執行主席Horst Pudwill、執行副主席Stephan Pudwill及董事會全人的持續領導及指引。

我們攜手打造的公司，不僅能在當下提供最佳的產品和生產力解決方案，更能惠及未來的世代。

Steven P. Richman

行政總裁

二零二六年三月三日