



專業業務

佔總收入 **71.0%**
59億美元

MILWAUKEE M18 FUEL STRIKER無碳刷鑿錐



消費者業務

佔總收入 **29.0%**
24億美元

RYOBI 40伏特HP無碳刷21吋自動推進式AWD多重刀片剪草機

管理層 討論與分析

業務回顧

截至二零二六年六月三十日止六個月，創科實業的銷售額達到破紀錄的8,300,000,000美元，按列賬基準計算增長5.9%，當中匯率順差貢獻1.9個百分點增長。

在美洲方面(包括美國、加拿大、墨西哥、中美洲及南美洲)，銷售額按當地貨幣計算增長4.3%，按實際列賬基準計算則增長6.8%。按當地貨幣計算，歐洲、中東及非洲增長2.8%，MILWAUKEE表現出色，其雙位數增長抵銷了戶外消費旺季較為疲軟以及非核心業務銷售合理化調整帶來的影響。其他地區包括澳洲、新西蘭及亞洲則錄得3.7%增長。

MILWAUKEE及RYOBI於二零二六年上半年均錄得強勁表現，按當地貨幣計算，合併實際增長率為8.2%。非核心業務佔全球收入6.6%，按當地貨幣計算下跌19.4%，主要由於二零二五年退出HART業務及市場疲軟，以及持續合理化調整我們的其他消費者業務的銷售所致。

於二零二六年上半年，毛利率擴張258個基點，達到創紀錄的42.9%。經調整額外關稅稅率最高峰時以及退出HART業務的影響後，二零二五年上半年的經調整毛利率為41.2%。二零二六年毛利率上升163個基點，主要受惠於我們的關稅緩解措施持續發揮效益，包括完善生產、提升生產力及加強供應商夥伴關係。這些舉措，加上歐洲、中東及非洲和澳洲地區的額外利潤貢獻，高利潤率核心業務組合帶來的正面影響，強勁的MILWAUKEE面向高增長科技業產品、能源及製造業終端市場表現帶動利潤率擴張，以及非核心業務持續改善，足以抵銷期內商品價格上漲的影響。

以銷售額的百分比計算，銷售及一般行政開支總額增長173個基點，至33.0%。若扣除退出HART業務的成本，該比率與二零二五年下半年相若。相較二零二五年上半年，增幅反映我們在新產品研發和前線資源的持續投資，增加商業化活動，以及與合理化調整表現欠佳類別相關的無形資產撇除。

除利息及稅項前盈利增長15.9%至822,000,000美元，除利息及稅項前盈利率亦增長86個基點至9.9%。

受惠淨融資成本下降，純利增長17.5%至738,000,000美元，每股盈利亦增加17.8%至40.50美仙。



MILWAUKEE MX FUEL電熔焊機

營運資金佔銷售額的百分比為16.6%，較去年改善11個基點。庫存日數縮短3日至100日，應收賬款周轉日減少5日至55日，而應付賬款周轉天數則減少8日至94日。

二零二六年首六個月的資本開支為92,000,000美元，與二零二五年同期基本持平。有關開支包括在全球投資新產品、生產網絡調整、自動化及生產力措施，包括我們未來十二至十八個月在越南及美洲的擴充生產計劃在內。我們預期資本開支佔銷售額比率在未來數年將大致保持穩定。

本公司於二零二六年首六個月錄得753,000,000美元的正自由現金流，期末淨現金為1,066,000,000美元。強勁而穩定的自由現金流讓創科實業得以持續投資及拓展業務，同時提升股東回報。

二零二六年六月，創科實業啟動一項為期十八個月的自動股份回購計劃，規模最高達500,000,000美元。截至七月底，我們已按照計劃購回價值42,000,000美元的股份。創科實業的資本配置策略旨在加強核心業務、提升企業價值，並長期為股東帶來具吸引力的回報。我們視投資核心業務為第一首要任務，以推動可持續增長及繼續提升利潤率。同時，我們亦透過持平方式評估策略性的收購，創造增長機會，並與現有核心業務形成協同效應，從而釋放股東價值。董事會亦會評估以股息政策和有序的股票回購計劃，增加回報股東的機會，同時維持營運資金需求和審慎的現金管理。

業務摘要

期內，集團就架構及內部組織作出檢討，並確認業務管理同時以用戶及品牌平台為導向。因此，集團的報告分部由以往的「電動工具」及「地板護理及清潔」，改為新劃分的「專業業務」及「消費者業務」分部。

- 專業業務：**涵蓋專業電動工具、配件、戶外園藝電動工具及配件、商用設備、個人防護裝備（PPE）、儲存、手動工具及相關產品的銷售，面向專業工種、工業及商業用戶。此分部包括專為高性能應用而設計的產品，透過MILWAUKEE品牌及其他品牌面向專業客戶群。
- 消費者業務：**涵蓋消費者電動工具、戶外園藝工具、地板護理產品及相關配件的銷售，面向零售及家庭用戶。此分部提供不同價位及類別的產品，透過消費者渠道銷售，以RYOBI、AEG、HOOVER、VAX及其他品牌服務消費者市場。

專業業務

二零二六年上半年，專業業務分部的銷售額達到5,900,000,000美元，按列賬貨幣計算增長9.7%。除利息及稅項前盈利增長16.0%，除利息及稅項前盈利率則增長57個基點至10.5%。

在地區方面，美洲按調整後當地貨幣基準計算增長10.5%，歐洲、中東及非洲增長10.5%，而其他地區按當地貨幣基準計算則增長9.9%。增長主要受惠於各項主要業務的持續強勢，其中個人防護裝備（PPE）表現尤為突出。在核心用戶多元化的工作環境中，生產力及安全解決方案的需求持續旺盛。這包括活躍工地、數據中心、預製件廠房、汽車維修廠，以及商業及住宅設施。

MILWAUKEE一直堅守對技術行業的承諾。由於機械、電氣、渠務、運輸維修及電力設施等多個主要工種面臨結構性人手短缺，用戶對能夠提升工地生產力及安全性的解決方案需求與日俱增，尤其是在需求更高速、更精準及規模更大的工作環境之中。例如，根據美國勞工統計局及產業貿易夥伴的數據，美國汽車業現時面對合資格維修技師短缺，而未來十年美國每年約需填補81,000個電工空缺，方能滿足勞動力需求。

這些勞動力的局限進一步凸顯MILWAUKEE開發創新解決方案的機遇，協助專業人員更安全、更快捷及更高效地工作。我們以解決方案為本的方針，加上與核心行業、勞工組織、培訓中心及項目負責人建立深厚夥伴關係，讓我們得以直接與用戶攜手開發解決方案，這些方案不僅深得用戶信賴，更日漸成為他們工作流程中的指定方案。此為MILWAUKEE帶來有利條件，得以在項目愈趨複雜、且對生產力及安全解決方案的需求與日俱增之際搶佔先機。

我們的運輸維修核心行業垂直領域便是近期的例子之一。該領域涵蓋商用及乘用車售後服務、航空和鐵路。隨著路上車輛的平均車齡持續增長，市場對維修及保養的需求依然強勁。同時，氣動式工具在市場上仍佔據相當大份額，為轉向充電式工具創造了龐大商機。全球首款充電式鑿鎚 — M18 FUEL STRIKER無碳刷鑿鎚的誕生，印證了MILWAUKEE如何憑藉對用戶的深入了解與技術領先地位，帶來突破性創新，在提高生產力和安全性的同時，進一步鞏固我們在現有核心行業垂直領域的領導地位。此乃我們透過解決用戶未被滿足的需求，並加速將傳統氣動技術轉化為充電式解決方案，從而持續推動我們維修與保養市場增長的有力例證。

另一個例子是我們的公用事業核心行業，當中包括電力、水及燃汽。數據中心急增、電力需求上升，加上持續增長的科技、能源及製造業市場的電網加固與現代化措施，全面帶動相關投資增加，該行業亦因而受惠。隨著發電、輸電、配電及公用事業基建的投資加速，工作流程亦不斷演變。在技術工人短缺的情況下，這進一步帶動市場對能提升生產力、安全及精準度的科技解決方案的需求。MILWAUKEE憑藉在公用事業創新領域逾十年的持續投資、與公用事業機構、承包商、勞工組織及設備製造商的深厚合作關係，以及對公用事業價值鏈工作流程的全面覆蓋，成功建立獨特優勢。

近期推出的MX FUEL電熔焊機便是例子之一，印證我們如何利用對用戶的深入了解及技術領先地位，將業務拓展至燃氣公用事業的關鍵工作流程。該解決方案徹底擺脫發電機與延長電線的束縛，不僅令設置更快捷安裝、移動更靈活，同時亦能簡化報告流程，為燃氣公用事業分部開拓新商機。與此項創新相輔相成的是業界最大的物聯網互聯平台ONE-KEY，該平台協助公用事業承建商提升生產力、增加資產透明度，並就日益複雜的項目記錄及管理關鍵的工作流程。這些方案共同深化我們在公用事業核心行業的佈局，並擴大我們在能源價值鏈的參與度。

消費者業務

二零二六年上半年，消費者業務分部的銷售額達到2,400,000,000美元，下跌2.5%。RYOBI按當地貨幣計算增長1.7%，而其他消費者品牌按當地貨幣計算則下跌19.4%，主要由於退出HART業務及精簡地板護理及其他消費者品牌。消費者業務分部的盈利能力顯著提升，除利息及稅項前盈利增加15.8%，除利息及稅項前盈利率增加133個基點至8.5%的健康水平，反映退出HART業務及其他品牌紀律加強所帶來的盈利效益。



RYOBI 18伏特ONE+ HP無碳刷混合式9吋轉動風扇

RYOBI在電動工具方面表現強勁，銷售額錄得中個位數增長。然而，有關增長卻因季度性疲弱的戶外產品局部抵銷。受累歐洲、中東及非洲地區及美國部分地區的惡劣天氣，加上季節性備貨安排，戶外產品銷售額大致持平。

我們持續專注拓展戰略性的充電式電池平台，包括USB LITHIUM、18伏特ONE+及40伏特平台。就全球而言，我們擁有最大的用戶群。隨著用戶不斷增加其RYOBI產品組合，加上每年均有數以百萬計的新用戶加入這些充電式平台，我們的用戶群正持續擴大。此規模加上我們致力保持系統兼容性及推出創新產品，為未來持續增長奠定堅實基礎。

二零二六年，我們推出全新的RYOBI 18伏特ONE+ EDGE 8Ah及12Ah無極耳電池，進一步鞏固我們作為全球第一大消費者充電式工具及戶外產品的品牌領導地位。RYOBI 18伏特ONE+ EDGE電池為所有ONE+用戶帶來即時升級體驗：動力更強、運行時間更長，同時運行溫度更低、充電速度更快、電池壽命更長。配搭近日面世的第二代18伏特ONE+ HP無碳刷1/2吋衝擊鑽使用，令用戶可體驗更高效能、更高效地完成新任務。

戶外工具業務方面，我們推出「全新」一代的40伏特20吋剪草機及40伏特21吋ALL WHEEL DRIVE剪草機，帶來業界最佳的剪草體驗，讓用戶享有比燃油式工具更強的動力和效能，同時免卻繁瑣的保養工作。此外，我們亦推出業內最強大的40伏特HP無碳刷17吋可接配件割草機，提供首屈一指的動力與性能，同時與RYOBI的EXPAND-IT平台兼容，為用戶帶來動力與多功能性兼備的完美組合。我們亦推出業內最強大的LITHIUM駕駛式剪草機平台。此類產品推動傳統燃油驅動產品轉向新一代由RYOBI提供電的充電式產品。

除了加強核心產品線外，RYOBI業務亦透過開拓清潔、生活休閒與娛樂，以及興趣/手工藝製作等新類別，持續擴大市場份額。隨著全新的18伏特ONE+ HP無碳刷混合式9吋轉動風扇及40伏特



RYOBI 18伏特ONE+ HP無碳刷1/2吋衝擊鑽

HP 18吋無碳刷混合式噴霧鼓風機（全球最強勁的噴霧風扇，具備卓越的製冷降溫效能）相繼面世，RYOBI現時於生活類別共提供13款空氣循環產品，涵蓋各類消費者。RYOBI成功進軍新類別，令業務即便在美國房屋交投疲軟下，仍能保持健康增長。

RYOBI繼續與業內頂尖的分銷夥伴攜手合作、共同成長。從北美的家得寶（Home Depot）、澳洲/紐西蘭的Bunnings，以及歐洲的頂尖零售夥伴，我們具備良好條件進一步深化合作關係，並推動業務在這些市場持續增長。此外，我們亦正處於開拓拉丁美洲及亞洲市場的早期階段。

最後，我們繼續分散供應鏈，提升靈活性及成本競爭力，同時增強消費者業務的盈利能力，鞏固我們在全球市場的競爭力。

展望

作為全球首屈一指的专业和消費者品牌，創科實業有信心將在二零二六年再創佳績。我們對二零二六年的整體營業額增長預期保持不變 — 綜合來看，我們預期核心業務MILWAUKEE和RYOBI將錄得中至高單位數增長。然而，二零二六年的增長將被集團自願退出HART業務（二零二五年為156,000,000美元）及持續合理化調整我們的非核心業務而部份抵銷。

作為市場領導者，集團不僅銳意推動收入增長，遠超行業平均水平，同時亦致力將更多收入增長轉化為盈利，從而實現在未來持續推動盈利增長。在二零二六年首六個月錄得9.9%的除利息及稅項前盈利率後，我們更有信心能於二零二七年達成或超越內部除利息及稅項前盈利率10.0%的內部目標，並於二零二八年及往後進一步提升。創科實業亦將二零二六年的內部自由現金流目標，由1,000,000,000美元以上，展望上調至1,300,000,000美元以上。

憑藉最優秀的人才、最強大的企業文化、與核心行業最深厚的合作關係、最完善的產品發展路線，以及創科實業歷來最穩健的資產負債表，集團有信心在未來的歲月繼續領先業界。

財務回顧

財務業績

報告期內之營業額為8,292,000,000美元，較去年同期呈報增長5.9%。除利息及稅項前盈利為822,000,000美元，較去年同期為709,000,000美元上升15.9%。

本公司股東應佔溢利為738,000,000美元，去年同期為628,000,000美元，上升17.5%。

每股基本盈利為40.50美仙(二零二五年：34.37美仙)，上升17.8%。

業績分析

毛利率

毛利率上升至42.9%，去年同期為40.3%。關稅緩解措施持續發揮效益、歐洲、中東及非洲和澳洲地區的額外利潤貢獻、MILWAUKEE強勁的業績表現、專注於消費品牌的盈利能力以及改善全球製造業務的運營，均是毛利率上升的原因。

經營開支

期內總經營開支為2,739,000,000美元，而去年同期為2,452,000,000美元，上升11.7%。此增加主要是由於我們於新產品和技術的策略性投資與推廣活動。

我們的研發開支為383,000,000美元，佔營業額4.6%(二零二五年：4.6%)，反映我們不斷專注追求創新、嶄新產品及技術。我們將持續投資突破性技術，並致力提供廣泛的終端用戶產品和類別，不僅能保持銷售的增長勢頭，更使利潤率得以提升。

期內淨利息開支為19,600,000美元，去年同期為27,800,000美元，下降29.4%。淨利息開支減少是我們有效管理財務資源的成果。

期內實際稅率為8.0%(二零二五年：7.8%)。本集團將繼續利用其全球營運及調整策略以應對全球各項稅務政策變化，以維持整體稅務效率。

流動資金及財政資源

股東資金

股東資金總額為7,400,000,000美元，較二零二五年十二月三十一日增加7.0%。每股資產淨值為4.07美元，較二零二五年十二月三十一日之3.80美元上升7.1%。

財務狀況

本集團繼續維持強勁的財務狀況。於二零二六年六月三十日，本集團擁有現金及現金等額共1,889,000,000美元(二零二五年十二月三十一日：1,678,000,000美元)，其中美元佔38.9%、歐羅佔33.6%、澳幣佔9.6%及其他貨幣佔17.9%。

本集團期內產生自由現金流753,000,000美元，去年同期為468,000,000美元(自由現金流等於經營活動所得現金淨額減去購買物業、廠房及設備，再減去無形資產添置，及加回出售物業、廠房及設備所得款項)。

於二零二六年六月三十日，本集團的淨負債比率即淨借貸總額(不包括不具追索權之讓售應收賬的銀行墊款)佔本公司股東應佔權益之百分比維持於1,100,000,000美元的淨現金狀態。

銀行借貸

長期借貸佔債務總額54.5%(二零二五年十二月三十一日為64.4%)。

本集團之主要借貸以美元計算。借貸主要按有擔保隔夜融資利率(「有擔保隔夜融資利率」)計算。由於本集團之業務收入主要以美元計算，因而發揮自然對沖作用，故貨幣風險低。本集團之庫務部將繼續密切監察及管理貨幣和利率風險，以及現金管理功能。

在銀行借貸當中，固定利率債務佔銀行借貸總額的80.0%，餘額為浮動利率債務。

營運資金

總存貨為4,315,000,000美元，二零二五年六月三十日則為4,293,000,000美元。存貨周轉日由103日減少3日至100日。製成品庫存減少6日，原材料庫存增加4日至17日，半成品庫存與去年同期相比減少1日至2日。

應收賬款周轉日為55日，而二零二五年六月三十日為60日。本集團對應收賬款的質素感到滿意，並將持續地審慎管理信貸風險。

應付賬款周轉日為94日，而二零二五年六月三十日為102日。

營運資金佔銷售額的百分比為16.6%，去年同期為16.8%。

資本開支

期內資本開支總額為92,000,000美元(二零二五年：96,000,000美元)佔營業額1.1%。

資本承擔及擔保

於二零二六年六月三十日，有關購置物業、廠房及設備和股權投資，已訂約但未作出撥備的資本承擔總額為181,000,000美元(於二零二五年十二月三十一日：153,000,000美元)。本集團並無重大擔保，亦無資產負債表外之承擔。

抵押

本集團之資產概無用作抵押或附有任何產權負擔。

人力資源

本集團於全球聘用共47,575名僱員(二零二五年六月三十日：47,539名僱員)。回顧期內，員工成本總額為1,510,000,000美元，去年同期則為1,436,000,000美元。

本集團認為人才對本集團之持續發展及盈利能力極為重要，並一直致力提升所有員工之質素、工作能力及技術水平。各員工在本集團內獲提供與工作相關之培訓及領導發展計劃。本集團持續提供理想薪酬，並根據本集團業績與個別員工之表現，向合資格員工酌情授予認股權、股份獎勵及發放花紅。

中期股息

董事會議決派發截至二零二六年六月三十日止六個月期間之中期股息每股150.00港仙(約19.31美仙)(二零二五年：125.00港仙(約16.09美仙))。中期股息將派發予於二零二六年九月四日(確定股東享有建議中期股息之記錄日期)名列本公司股東名冊之股東。預期中期股息會於二零二六年九月十八日或前後派發。

暫停辦理股份過戶登記手續

本公司將於二零二六年九月三日至二零二六年九月四日(包括首尾兩天在內)暫停辦理股份過戶登記手續，期間任何股份過戶概不生效。為符合獲派發中期股息之資格，所有過戶文件連同有關股票須最遲於二零二六年九月二日下午四時正前送交本公司之股份過戶登記處卓佳證券登記有限公司，其辦事處目前位於香港夏愨道16號遠東金融中心17樓。