

主席報告書



“我們已充分準備好把握今後出現的種種機遇，以提升增長。”

本人欣然宣布，創科實業在二零二零年創下輝煌業績，收入及利潤均錄得非凡增長。

我們的銷售額9,800,000,000美元，增加28.0%。下半年的銷售額亦大增42.3%，跑贏大市。我們加大戰略投資於嶄新產品，生產能力提升及地域拓展，再加上駐店營銷的各項舉措，成為我們領先業界並且錄得非凡增長的背後推動力。

創科實業各個業務部門及所有地區的銷售額均增長強勁，繼續鞏固在全球的領先地位。北美的增長為29.5%，歐洲、中東以及非洲的增長為19.1%，而全球其他地區的增長則為30.6%。我們的電動工具業務佔總銷售89.0%，增長28.5%至8,700,000,000美元。MILWAUKEE專業業務、RYOBI DIY及RYOBI戶外園藝工具業務均錄得雙位數增長。我們的地板護理業務銷售額增長23.6%，至1,100,000,000美元。

毛利率連續第十二年錄得增長，由二零一九年的37.7%增至二零二零年的38.3%。毛利率改善乃由於集團推出高利潤率嶄新產品、嚴謹的產品組合管理、生產力大幅提升以及銷量的槓桿效應所致。此外，我們專注於卓越營運，持續提升整個營運流程的效率。

創科實業的其中一項重大策略性舉措，是致力開發世界級的電子商貿平台。我們在電子商貿及「網購及門市取貨」(BOPIS)方面取得出色的成效。我們一直與電子商貿客戶緊密合作，充分把握市場加速轉移至網上銷售及BOPIS的趨勢。於二零二零年，我們獲家得寶頒發「全渠道互聯合作年度夥伴獎」，足以證明我們在電子商貿領域的世界級領導地位。

應對新型冠狀病毒

在意識到新型冠狀病毒疫情在全球大規模爆發後，我們的首要任務是關注員工、員工的家人、我們的客戶和終端用戶的安全。我們為我們的全球團隊在整個疫情期間的管理方式感到無比自豪，在支援客戶的同時確保安全。

自二零二零年四月起，我們果敢地決定在增加銷售員/駐店營銷專家、工程師、新產品拓展資源及地域擴張上進一步加快戰略投資，以搶佔市場份額，並推動高於市場的增長。我們同時積極拓展中國、越南、墨西哥及北美的生產能力，並投資以擴大庫存，務求為我們的客戶提供更佳的服務。

財務表現

除利息及稅項前盈利增加29.0%至868,000,000美元，而除利息及稅項前盈利率亦上升10個基點至8.9%。純利增長30.2%至801,000,000美元，而每股盈利較二零一九年上升30.1%至43.80美仙。我們投資於存貨，以維持高於市場的增長水平，營運資金佔銷售額的比例為14.0%，繼續傲視同儕。

展望

我們憑藉強勁的資產負債表，以及嚴謹的固定和營運資金管理流程，持續穩佔領先市場的有利位置，並已充分準備好把握今後出現的種種機遇，以提升增長。

本人在此感謝客戶、終端用戶、供應商、股東、董事會及創科實業全體全人的努力，為集團於今年度再次寫下輝煌一頁。我們遍佈全球的團隊，經驗與能力俱備，努力不懈、滿腔熱忱，使我們能夠創下佳績。憑藉堅毅的宏大願景，以客為尊的熱誠，以及強勁業務的發展動力，相信二零二一年將可再創佳績，使創科實業有能力把握未來十年的龐大機遇。



Horst Julius Pudwill

主席

二零二一年三月三日