



- 銷售額增長6.0%至5,000,000,000美元，創歷史新高
- 經外匯調整後銷售額增長10.5%
- MILWAUKEE業務經外匯調整後增長23.7%
- 毛利率由35.2%增加50個基點至35.7%
- 年內純利上升18.0%，連續八年取得雙位數增長
- 有效管理營運資金，佔銷售額的17.0%

本人欣然宣佈，二零一五年創科實業在銷售額、毛利率及溢利方面連續第六年再創新高。

今年適逢創科實業成立三十週年，我們奠下別具意義的重大里程碑。過去多年，我們嚴謹專注於四大策略：強勁品牌、創新產品、優秀人才及卓越營運，讓我們的財務表現得以持續增長並奠定重大業務里程碑。我們將會繼續堅守上述策略，延續卓越業績。

## 財務表現創高峰

截至二零一五年十二月三十一日止年度，受惠於我們積極投放資源於研發創新產品和進行市場推廣所帶動，銷售額較二零一四年增長6.0%至5,000,000,000美元。所有地區的銷售額(未經貨幣調整)均顯著上升，反映我們的品牌實力雄厚且產品組合別具優勢。作為我們最大業務的電動工具分部今年再創佳績，銷售額增長11.8%至4,000,000,000美元，佔總銷售額的78.8%，而經營溢利則較二零一四年上升29.7%。地板護理及器具業務表現符合我們上半年度的策略，繼續按計劃退出部份非核心發展範疇的低利潤業務及產品，年內相關業務銷售額較二零一四年下跌11.2%至1,000,000,000美元。展望未來，我們將會發揮全新產品組合及世界級品牌的優勢，專注發展充電式及商用清潔器具，有策略地推動業務發展。

集團毛利率由去年35.2%升至35.7%，連續七年錄得增長，主要受惠於推出嶄新產品、銷量增長及產能上升。我們針對全球業務推行成本改進計劃，在採購、供應鏈、價值工程及生產方面均有助節省大量成本。我們繼續投放資源推動自動化及精益生產，以提升勞工效率及整體生產力。

除利息及稅項前盈利增加14.0%至400,000,000美元，而盈利率則上升50個基點至7.9%。股東溢利增加18.0%至354,000,000美元，每股盈利則較二零一四年上升18.0%至19.37美仙。營運資金佔銷售額的百分比維持在17.0%的低水平，負債比率為13.4%。

董事會建議派發末期股息每股23.25港仙(約2.99美仙)。連同中期股息每股16.00港仙(約2.06美仙)，全年股息合共為每股39.25港仙(約5.05美仙)，較二零一四年每股31.50港仙(約4.05美仙)增加24.6%。

## 創新產品

我們的產品組合涵蓋多款頂尖品牌，並以破格創新見稱，有助我們廣拓客源，同時更能滿足現有用戶的需要。我們有策略地投放資源於研發工作，並利用專業知識和創新技術，務求滿足終端用戶需要，而我們在鋰電充電技術上向來領先業界，把相關科技引進各大產品平台，並乘勢推出新一代工業電動工具及消費者工具、戶外園藝產品及地板護理器具。我們在科技創新方面傲視同儕，繼續帶領行業轉型。此外，我們致力提升產品研發能力，加快推出更多創新產品。

我們致力研發全球最佳充電式工具技術，並把有關科技應用至旗下FUEL系列產品以及專為RYOBI ONE+、RYOBI 36伏特／40伏特、AEG 18伏特無碳刷、MILWAUKEE M12及M18系列而設的業內頂尖鋰電充電產品平台。上述平台不斷大規模增添創新產品。MILWAUKEE ONE-KEY計劃開創行業先河，成為首款採用數碼控制模式的充電式工具及設備平台。ONE-KEY集合行內頂尖工具電子配件及特設雲端技術於一身，配備首屈一指的追蹤平台，專門用於檢測及操控工具。相比一眾同業，我們的工具更能貼合終端用戶的具體需要，有利我們提升產品研發和開拓推銷渠道。

我們積極採用鋰電充電技術研發新一代戶外園藝及地板護理系列。當中規格要求較高的鏈鋸及手推式剪草機等戶外園藝工具配備鋰電充電功能，並採用高效無碳刷馬達技術。此外，我們在產品研發方面領先同業，致力在吸塵機市場推動鋰電充電技術普及化。我們擁有集合多種知識產權HOOVER WIND TUNNEL等頂尖清潔技術，在設計及研發新一代地板護理產品方面別具優勢，能夠兼顧消費者及商用工具市場的需要。

### 專注擴闊產品範疇

我們積極發掘潛在商機，穩步有序地拓展產品和業務範疇。舉例而言，我們成功打入手動工具市場，乘勢推出HART鏈子及敲擊類工具、MILWAUKEE捲尺、工具儲物包及管道工具等一系列新款產品，藉此推動業務擴張，以及整合EMPIRE品牌，為我們的未來發展奠定穩固基礎。我們推出充電式MILWAUKEE FORCE LOGIC系列捲壓器、打勾結及壓接工具，從根本上徹底改變水管技工和電氣技工使用高強度切割及壓接工具的工作模式，並引入嶄新的MILWAUKEE M12及M18充電式燈具，從而擴展建築工地照明產品組合。我們繼續投資研發創新產品和科技，並著力提升產能，加緊開拓國際主要市場。

### 拓展國際市場

我們鎖定發展空間於精選地區市場，針對性地擴展營運網絡，成功推展業務並屢創佳績。去年MILWAUKEE業務錄得17.7%增長，在北美、澳洲及主要歐洲地區均取得出色表現，現正逐步開拓世界各地其他策略性市場。我們在上述地區設立銷售、市場推廣及分銷團隊，把旗下新款產品引入當地市場。

### 改進營運效率

我們銳意提升營運效率，秉持革新求進精神，在鞏固行業領導地位的同時，亦致力改善客戶服務質素。我們就精益生產模式、全球採購和價值工程設有嚴謹機制，藉此改善管理成效、減省交貨時間及提高產品質量和改進服務水平。另外，我們遵循發展策略逐步提升產能，同時拓闊供應商網絡支援我們的增長。我們投放大量資源提高生產效能，有利研發嶄新科技和設計創新產品。長遠而言，上述措施有助我們持續提高營運效率及毛利率，同時降低營運資金需求。

### 前景亮麗

延續過去三十年的驕人成就，我們在業務發展上業績有卓越的增長，同時也帶領行業朝充電式技術方向轉型。踏入二零一六年，我們在塑造頂尖品牌、研發先進科技及設計創新產品等方面繼續發揮優勢，針對傳統及新一代產品擴展RYOBI ONE+系統以及MILWAUKEE M12、M18及FUEL平台，推出前所未見的頂級產品組合。嶄新而強勁的AEG 58伏特專業鋰電戶外工具系列將會為專業用戶提供能量及持久運行的需求。專為工具及設備而設的MILWAUKEE ONE-KEY數碼平台料會引領業界改革傳統工作模式。我們的充電式地板護理及戶外園藝產品現正推動包括消費及商業市場的行業轉型，而手動工具及配件業務亦保持急速發展。展望未來，創科實業前景持續亮麗，令人鼓舞。

本人謹此感謝客戶及業務夥伴一直以來的鼎力支持。我們得以持續取得輝煌的業績，實有賴敬業樂業、具備技術專長及充滿工作熱忱的團隊。我們更感謝董事會同寅在制定發展策略方面作出的寶貴貢獻。一如既往，團隊的努力不懈乃是我們取得成功的基石。



**Horst Julius Pudwill**

主席

二零一六年三月十五日