

行政總裁致辭



本人為團隊於二零二四年達到的財務業績極為自豪。按當地貨幣計算，創科實業的銷售額增長6.8%，達到破紀錄的146億美元，同時，盈利能力進一步增強，除利息及稅項前盈利率增加42個基點至8.7%。我們的旗艦MILWAUKEE業務繼續穩守市場領導地位，按當地貨幣計算銷售額增長11.6%。此外，我們的RYOBI業務亦錄得驕人業績，按當地貨幣計算銷售額增長6.4%。在二零二五年的首數個月，我們的團隊繼續保持強勁的增長動力，我們期待在今年稍後時間與大家分享二零二五年上半年的業績。

由外而內的策略

我們的成功之道在於堅持了解用戶所需。無論是專業技術人員以至家居消費者，我們一直用心聆聽，深入了解並預計他們的需求期望。這種「以用戶為先」的理念推動集團創新，讓我們得以持續推出領先業界的解決方案。

團隊精神：我們的人才與文化

人才與文化乃是集團現今賴以成功的基石，將來亦然。透過在全球招募、留住和投放資源培育合適人才，我們得以年復一年創下驕人的成績。我們的文化乃集團增長背後的動力，讓我們在業界脫穎而出。

我們營造一個鼓勵創新、自主負責、敢於承擔責任、保持透明度並注重協作的工作環境。我們積極投資於培訓、領導才能和拓展事業發展，讓團隊能夠突破界限，取得非凡的成果。集團的領導團隊與實力強大的新晉領導者攜手合作，確保我們具備豐富的經驗，洞悉市場情況及具備營運專業知識，以推動業務持續邁向成功。

人才與文化乃是集團現今賴以成功的基石，
將來亦然 — 乃集團增長背後的動力，
讓我們在業界脫穎而出。

我們的人才不僅只是一支強大的團隊，更是我們與眾不同的關鍵。團隊的專業知識、創造力和激情讓我們在業內獨樹一幟，能夠解決各項複雜挑戰，並攜手帶來突破性的解決方案。此項獨特的優勢與集團的企業文化相輔相成，使我們得以預測市場趨勢，驅動創新，並在各方面精益求精。

我們吸引頂尖人才的能力，充分體現出我們所建立的文化，以及推動這種文化向前的領導力。使我們與眾不同的不僅是我們的產品或技術，而是我們的人才，他們真正定義了我們的成就。

首屈一指的消費者與專業人士品牌

MILWAUKEE及RYOBI是全球性的品牌，在我們的每個競爭市場中均處於領先地位。我們最大的優勢之一，是能夠在全球有效地執行策略，加速我們在消費者和專業市場的擴展步伐。憑藉努力不懈及專注於創新與用戶主導的解決方案，我們持續樹立新標準並重塑行業。

世界級的分銷網絡鞏固了我們的領導地位，確保我們的產品高效且有效地送達終端用戶。透過與各個服務市場的主要分銷夥伴建立策略性合作關係，我們建立了無可比擬的覆蓋範圍和可及性。

此覆蓋範圍與我們致力推動突破性的技術相輔相成，為我們在競爭中建立起強大優勢。我們不僅只是尋求增長，而是透過挑戰傳統的解決方案重塑整個行業格局。我們持續投資於研發、先進生產技術、嶄新電池、馬達和電子技術，致力推動下一代解決方案的誕生，為用戶重新定義可能性。

我們的創新生產及供應鏈能力乃是此增長的核心動力，有助我們在保持產品質量、性能及成本效益的前提下，無縫地完美的把新技術帶給市場。在穩健的全球生產佈局下，我們得以靈活地應對宏觀經濟變化及地區市場波動，無論外部環境如何，都能可靠而且高效地提供領先業界的解決方案。

推動未來

在創科實業，創新並不是一個選項，而是必要性的。我們一直勇於挑戰現狀，不斷革新和重塑行業。

我們將會革新。蛻變。引領！

然而，創新並不是橫空出世的，而是需要靠人才推動。投資於我們的員工及文化，與投資技術和市場同樣重要。我們致力營造有利的環境，讓大膽的想法能百家爭鳴、鼓勵團隊挑戰現狀，為長久的成功奠下基礎。我們以努力不懈的專注、速度及靈活機敏迎接這個挑戰。

本人藉此感謝集團主席Horst Pudwill，副主席Stephan Pudwill及董事會全人在二零二四年的出色領導、遠見和指導。此外，本人亦衷心感謝全體員工為股東帶來出色的業績，以及為消費者、專業人士和分銷夥伴帶來創新和績效。

憑藉我們已經建立的強勁趨勢，未來之發展將是無限的！



Steven P. Richman

行政總裁

二零二五年三月四日