

主席報告書



創科實業於二零二四年錄得創紀錄的14,600,000,000美元銷售額，按當地貨幣計算增長6.8%，按列賬貨幣計算則增長6.5%。

按當地貨幣計算，我們的旗艦品牌MILWAUKEE業務銷售額增長11.6%，繼續擴大其市場領導地位。全球首屈一指的消費者充電式工具及戶外電動工具品牌RYOBI亦錄得驕人業績，銷售額按當地貨幣計算增長6.4%。其餘業務的銷售額較二零二三年錄得14%跌幅，主要是由於集團聚焦於執行提升這些領域盈利能力的計劃。

在全球方面，我們的團隊在所有地區均錄得超越市場的增長。按當地貨幣計算，北美業務增長5.5%、歐洲業務增長10.2%，而其它地區，包括澳洲及亞洲，則錄得12.5%增長。

於二零二四年，毛利率上升85個基點至40.3%。有關增長乃受惠於MILWAUKEE品牌業務增長更高的組合、售後電池銷售，以及跨越我們核心垂直領域新推出的創新產品帶動利潤率上升。此外，我們的世界級生產、營運和採購團隊亦實施了各項生產力措施以節約成本。

以銷售額的百分比計算，銷售及一般行政開支總額增長42個基點至31.7%。研發費用反映我們對新產品和技術的投資，增加44個基點，此乃銷售及一般行政開支增加的主要原因。

財務表現

除利息及稅項前盈利增加11.9%至1,270,000,000美元。以銷售額的百分比計，利息及稅項前盈利率為8.7%，增加42個基點。

純利增長14.9%至1,122,000,000美元，反映淨利息支出較二零二三年減少31.9%。每股盈利亦增加15.1%至61.43美仙。

我對二零二四年的財務表現感到無比自豪，這實有賴我們全球傑出團隊的努力。

我們的團隊在庫存管理方面表現出色，截至年底，庫存日數縮短7日至102日。庫存日數縮短主要是原材料和半成品，反映我們在供應商本地化及提升供應鏈效率方面取得成效。

在二零二四年，營運資金改善322個基點至14.4%。採取嚴謹的營運資金控制及流程下，我們的目標是將營運資金佔銷售額的百分比維持在14%至16%之間。

本年度的資本開支為292,000,000美元，較去年下降41.9%。有關開支包括於越南、中國、墨西哥及美國投資於嶄新產品、產能、自動化及提升生產力措施。

二零二四年的自由現金流為1,591,000,000美元，反映團隊在改善純利和營運資金方面的成果。

集團能夠取得驕人的業績，實有賴我們優秀的世界級團隊及文化。我們遍佈全球的優秀人才攜手合作、全情投入，持續推動創科實業的財務增長，並與我們的優秀客戶建立夥伴關係，持續壯大我們的強勁品牌。從位於威斯康辛州及南卡羅來納州為首的美國團隊、總部設於倫敦的歐洲團隊、到設於墨爾本的澳洲團隊，以及遍佈中國、香港、越南及墨西哥的團隊，我們多元化的員工團隊齊心協力，共同推動創科實業取得非凡的業績。我們期待在二零二五年及往後的日子繼續取得成功。

展望

我對二零二四年的財務表現感到無比自豪，這實有賴我們全球傑出團隊的努力。優秀人才與文化是我們成功的關鍵，我們將繼續專注透過在全球招募、挽留和投放資源培育合適的人才，以進一步鞏固此基礎。更重要的是，我們的團隊訓練有素、靈活兼且經驗豐富，能夠因時制宜，有助我們在宏觀經濟環境不斷演變之情況下持續取得成功。

展望二零二五年，我們有信心令公司整體的銷售達至中至高單位數的增長，並同時專注改善業務中表現較弱的領域。

截至二零二四年年底，我們的資產負債比率為0.7%，財務狀況極為穩健。我們正積極部署資本配置策略，並具備充分條件進行投資，推動業務持續增長及提升盈利能力。

在二零二五年，我們將繼續肩負引領充電式產品市場的使命，為市場帶來革新性的技術和創新設計，同時締造出色的財務業績。



Horst Julius Pudwill

主席

二零二五年三月四日