

行政總裁致辭

“未來五年，我們釐定了進取且嚴謹的策略計劃，
專心致志在目標市場成為全球領導者。”



創科實業業績超卓。我們得以蓬勃發展，有賴於嚴格執行集團於十年前開展的發展策略，創立領先業界的增長平台。集團繼續秉持發展策略以拓展業務至新產品類別、新業務領域並進佔全球市場。該策略核心為致力投資研發，推動創新產品開發。為達至成功，我們建立了世界級研發能力團隊及新產品開發程序，並擁有產品迅速推出市場的競爭優勢。集團接二連三推出突破性嶄新產品，每年均有高質素的創新產品在市場上面世。專注研發創新產品的熱忱為我們帶來遠遠拋離競爭對手的理想業績，亦使我們的利潤增長速度高於我們的銷售增長。創科實業的強大執行能力正釋放出我們的巨大潛力，推動業務持續增長，並有系統地創造新的增長機會。儘管我們對理想成績感到自豪，我們仍持續關注未來及全力推動核心策略。創科實業的發展大計才剛剛展開。

電動工具增長前景

在未來五年，我們將打破傳統行業智慧，追求更廣闊的願景。我們預計充電式工具可大大節省勞動力，有機會營造出龐大市場。創科實業充電式產品的研發正推動革命性改變，為切合用戶需求研發一系列方便易用、性能強勁的充電式產品，不斷擴大我們的目標市場。由於我們持續在各產品類別推出新研發的充電式產品，相信這將會成為未來五年我們在目標市場大幅擴張業務的催化劑。

我們已訂定九大技術及新產品開發目標，以推動充電式產品的增長。透過集中於此等目標，有助我們研發新產品，提升業績並爭取在充電式工具市場上擴大市場份額。我們致力創造機會，

以取得理想回報。憑着此進取策略，我們將成為目標市場中充電式工具演進的先驅。

由交流電式轉向充電式工具：充電式工具技術日新月異，業界亦急速轉型，傳統交流電式工具被逐步取代。

由氣動式工具轉向充電式工具：充電式工具便於工地使用，將徹底取代壓縮機及軟喉管。

由燃油驅動轉向充電式工具：一直而來，充電式工具的環保效益及方便攜帶特質不斷取代傳統手提式燃油驅動產品，由於充電式工具技術持續改進，於戶外園藝產品的發展機會大增。

由交流電式轉向充電式燈具：糅合LED技術與充電式工具的優點，我們可為龐大的便攜式及工地應用提供完備的照明解決方案。

由手動工具轉向充電式工具：憑藉充電式工具的小巧、輕身及動力十足(如MILWAUKEE超輕巧的M12系列工具)，我們得以提供具生產力的解決方案。

由油壓式轉向充電式工具：經改良後的充電式工具大幅提升工地的生產力，將取代傳統油壓式工具。

產品置換週期：隨著技術及新產品研發急速發展，產品週期將會縮短。

售後電池市場：隨着充電式工具市場擴張，售後電池市場也同步快速擴展。

產品網絡效應—淨工具：由於利用單一電池平台，即可使用多款工具，用家對工具的需求正在增加。

通過推出優良產品及說服用家轉用充電式工具，我們正不斷創造市場需求。由於工具及產品透過電池及電子系統的互相連繫，充電式工具的整體網絡效應將繼續為創科實業旗下品牌的領先電池平台（如RYOBI ONE+及MILWAUKEE M12與M18）吸納新用家。我們在研發新產品時，配合策略性的電池平台，開啟了無限擴充產品線及涉足新產品類別機會的大門。

革新地板護理業務增長

我們就地板護理業務制定了一個具激發性的策略，相信定能引發龐大增長潛力。充電式工具乃地板護理業務的未來，此類別於二零一六年的增長為53%，證實我們採取的策略方向正確。嶄新的產品發展策略，有助產生新的增長軌道並提升盈利能力。我們重整業務、整合強大管理團隊、完成撤出非核心產品及分銷渠道，於夏洛特市設立世界級科研中心及地板護理業務總部，研發產品以集中發展充電式工具技術及突破性研發程序，此兩者均為創科實業的核心能力。全面革新後的業務將為消費者及商業用家帶來充電式清潔器具的新概念。首批新產品（手拭式及機械人吸塵機）已於二零一六年推出，並為北美下半年的銷量增長作出貢獻。另一套新研發的充電式產品的系列（如HOOVER REACT及VAX BLADE系列技術）也於二零一七年推出。我們對地板護理的產品發展及市場計劃充滿信心，並積極邁步向前。

近期的成功收購

我們絕非盲目收購者。技術、品牌價值及產品是我們作出任何收購前的考慮重點。最近三年內，集團對EMPIRE平水尺、INDEX捲尺、KOTTMANN鑿鑽及ORECK地板護理產品的收購均對本公司的銷售及盈利增長作出貢獻。四項收購項目均策略性地符合我們的現有業務。我們成功將上述業務與創科實業的業務模式整合，以推動新產品研發、提高營運效率並提升盈利能力。以EMPIRE平水尺為例，其以前的產品系列陳舊且僅少量產品獲重新研發，收購後卻為整個行業產品系列帶來創新概念。全新EMPIRE ULTRAVIEW LED盒式平水尺，無論在任何環境下均可作高清晰度之用，亦屬行內首個達測量員標準的自動校準式數碼平水尺，這僅為EMPIRE創新技術的起步點。展望未來，我們不僅會集中於發掘現有業務的巨大潛力，達至自然增長，同時，我們亦會謹慎留意每一個具策略意義及適當價值的收購機會。

策略性多元化生產

創科實業生產足跡遍佈全球，帶來多元地區發展策略。我們的全球化生產及供應鏈連成一線，以支援業務增長需要。集團致力在提供最佳成本的地區採購及進行生產，以應付我們的全球業務發展。除了在亞洲及歐洲擁有世界級水平的生產線外，創科實業於美國亦擁有五個生產地點，逾一百萬平方呎面積，當中包括四個發展迅速的研發中心。我們已於年內進一步在美國投資營運設施，以支持我們在美國及其他地區的業務。由於我們所有

的生產設施均實行單元式設計及精益生產，垂直整合主要生產原素，並與我們的全球採購網絡緊密連繫，令產量加速提升。為配合我們蒸蒸日上的業務，美國總部的員工人數於過去四年增長41%。

創科實業的領導力

創科實業團隊是我們業務模型最重要的一環。無論是什麼計劃，都由人開始至完成：由籌備、到整個業務過程中提供研發新產品所須的創造力、以及執程序，締造美好成果。我們深信透過內部提拔未來領導者，能保持創科實業管理層的良好生態。為培養傑出的領導者，我們為具有企業遠景的團隊提供指導、管理工具以及晉升機會，以便有才幹的人能取得資源，自由發揮才能，努力投入、發揮創意，最終為集團取得佳績。

我們的企業文化孕育人才，而這批成長中的領導者亦能在創科實業盡展所長。新領導者在我們的發展計劃中有所成長及獲得提升，並在本公司每一個範疇中取得豐碩的成果。為滿足我們對業務發展及管理人才的需求，我們計劃於本年在美國及其他十二個國家透過嚴格篩選的程序聘請522名表現優異的大學畢業生加入我們具競爭力的領導才能發展計劃(LDP)。自二零零七年起，我們已聘用逾2,000名極具潛質的領導才能發展計劃參與者，當中大部分於創科實業的不同部門(如銷售、產品管理、市場推廣、採購、生產、工程及財務)已迅速晉升至管理階層。我們正積極培養創科實業在全球分公司的新世代領導者。

本人為我們於二零一六年取得的成就深感自豪。多年來，創科實業的卓越表現取得令人稱羨的佳績。這實在有賴集團主席Horst Pudwill的無窮精力、獨特眼光及對高標準努力不懈追求，是為集團傑出文化的最佳體現，亦為創科實業現屆及未來新一代領導者立下典範。獲Horst作為本人的導師，本人深感榮幸。於此，我們對公司的未來定必更具信心。



Joseph Galli Jr

行政總裁

二零一七年三月十四日