

主席報告

「在於保持我們作為美國家居傢俬市場批發翹楚的地位，並加以鞏固，繼而...晉身世界傢俬行業的主要參與者之列」

本人謹代表順誠控股有限公司(「本公司」)董事會，欣然向各股東提呈本公司及其附屬公司(「本集團」)截至2006年12月31日止年度的年度業績。

業績

在美國家居傢俬市場備受考驗的一年，我們在營業額方面成功保持良好增長，錄得溢利。

本集團的年度營業額及溢利連續第5年錄得新高，營業額約為5.684億美元，較2005年上升約5,140萬美元，升幅約達10%，而本年度溢利則約為1.031億美元，較2005年上升約1,410萬美元，升幅約為16%。

股息

董事會建議派付截至2006年12月31日止年度末期股息每股0.058港元，連同於2006年10月派付予股東的中期股息每股0.058港元，2006年年度總股息派發及股息派發比率分別為0.116港元及40%。

業務發展及展望

2006年是美國新動工私人房屋單位15年來錄得最大跌幅的一年。需求放緩、原材料成本上升及來自中國和越南的激烈競爭，均對經營溢利率造成繁重負擔。有關進口商及零售商正承受重大財政壓力的負面消息不時傳出。鑑於美國家居傢俬市場的放緩跡象似乎並未散去，我們預期該市場將於2007年加速整合。

我們相信本公司的獨特業務模式已為我們奠下穩固基礎，使本公司在整合過程中勝於同業。在我們同時為美國批發商與中國製造商的垂直整合業務模式下，本公司可憑藉符合成本效益的大型中國製造設施支持美國的品牌產品業務，此優勢讓本公司得以擴大市場佔有率。於2006年，我們成功在沙發傢俬品牌組合方面收購及引入Craftmaster，並自2006年11月起已獲免除美國對木製房間傢俬實施的反傾銷稅。此等成就清楚展示我們能保持和加強我們作為美國家居傢俬市場批發商領導地位的策略，而且透過增加我們自身品牌及委託製造業務的市場佔有率，使我們晉身於世界傢俬行業的主要企業之列。

主席報告 (續)

我們透過以下主要策略矢志達成目標：

1. 透過增加我們產品的種類及提高品牌知名度，擴大我們品牌業務的市場佔有率

我們自身的垂直整合業務模式提供了重大競爭優勢，增加我們Universal Furniture、Legacy Classic及Craftmaster品牌的傢俬銷量。

我們成功在兒童傢俬和沙發傢俬產品市場上增加市場佔有率。憑藉我們的產品質素、價值和服務，我們的兒童傢俬產品系列已獲客戶廣泛認受。沙發傢俬的銷量增長，主要由於Craftmaster信譽超著，其質素和服務早已在行內享負盛名，提供無數的特別訂單選擇，以滿足每位客戶對室內裝潢的渴求。

Universal Furniture與Better Homes and Gardens的出版商Meredith Corporation已成為合作夥伴，生產和推出以美國著名月刊雜誌*Better Homes and Gardens*命名的全線傢俬系列。在結合Better Homes and Gardens和Meredith Corporation的支持和專門技術下，我們將取得強大後援，使我們能夠重點發展從未開發的女性消費產品。

2. 增加和多元化擴展委託設備製造業務

我們提供優越的產品質素及物流服務予委託設備製造生產商的客戶，而且越來越多美國傢俬公司將生產外判予亞洲及其他地區，致使我們的委託設備製造生產商業務於去年錄得強勁增長。我們現在已成為高級家居傢俬品牌的最佳製造供應商之一。

3. 以適時及具成本效益的方式擴大生產能力

我們正在嘉善與東莞廠房建設額外生產線及在現有用地上增建貨倉，以擴大該兩間廠房的生產和倉儲能力。

我們設於嘉善廠房的第二個自動化貨倉和額外生產線已於2006年年底投入運作，現在我們已能夠處理約4,000個40呎的標準貨櫃，就設於中國的傢俬製造公司而言，此或許是最大型的自動化貨倉之一。

我們將視乎需求和市場狀況，按需要完成其他額外生產線。

4. 透過收購增值策略不斷增長

我們可借助以往成功收購和整合Universal Furniture的經驗，伺機再進行收購並從中得益。

於2006年5月，我們收購了Craftmaster品牌。通過收購該項資產，本集團在美國建立了沙發製造設施，輔助本集團成功的全組裝進口沙發計劃。Craftmaster的整合速度較我們預期迅速，我們期望彼此合作可於未來12至18個月產生協同效應。

主席報告 (續)

我們將利用疲軟的市場環境和美國傢俬市場的整合，挑選和進行適當的收購，以鞏固我們在美國和全球傢俬市場的領導地位。然而，我們當以審慎態度選取目標，確保被選取的收購對象能配合我們的文化和為我們的股東創造最大價值。

5. 改善營運效率，使成本合理化

我們將繼續借助我們的規模經濟效益，並與主要原料供應商和製成品供應商積極合作，以提升採購效率及改善供應鏈管理。我們相信，此舉將進一步促成我們能以較低價格，準時獲得原料和外購產品供應，並有助我們更有效地監察和控制存貨水平。我們有意繼續精簡分銷及物流運作，以儘量縮短交貨時間和增加船運的靈活性。

我們的工程與設計人員將繼續緊密合作，設法縮短產品開發時間和精簡生產程序，從而進一步改善效率和節省成本。我們銳意透過內部開發活動、與外間顧問研討和實施其他開發計劃，以改善工程專門技術。

6. 招攬和培訓熟練人員，加強整體員工實力

我們相信，能否成功發展業務，視乎管理層和員工的質素。我們將致力在全球業務中招攬、培訓和保留熟練及具經驗的人才，為客戶提供更佳服務。

股東價值及企業管治

管理層致力不斷為股東創造價值。本公司極之著重以可控制的增長和降低成本以產生強大現金流用於未來投資。在達至優秀財務業績和股東價值的同時，我們決不會在誠信和營商道德方面有所鬆懈。本公司將與董事會和外聘顧問通力合作，繼續提升透明度和加強企業管治。

致謝

最後，本人謹藉此機會向各董事、管理人員和各員工表示謝意，為他們對本集團的發展作出的貢獻及付出的努力致意，並衷心感謝各股東、客戶、供應商和業務夥伴的支持。

郭山輝

主席

2007年4月4日