



主席報告書

在二零零六年，我們繼續落實本人去年概述的轉型過程，重點重新推出品牌及鞏固行銷能力。

我們同時盡力提升生產效率，以應付近期營業額的強勁增長，而同時亦嚴格控制資本開支。

營業額增加27%至港幣900,000,000元，主因是美國與亞洲增長尤為強勁。全靠各銷售及生產員工的努力，主要地氈業務的營業額於轉型期內，由二零零三年的港幣410,000,000元增加至去年的港幣817,000,000元，而透過鞏固品牌和提高各產品的質素，提升平均毛利率，由38%升至44%。

太平於二零零六年獲頒發多個獎項，備受嘉許，當中兩個是德國Domotex的獎項，另一個則為Hospitality Design之最具創意設計產品獎項。

商業方面，我們於二零零六年贏得著名的大型項目，如澳門美高梅及永利娛樂場、酒店項目例如位於布拉格的Crowne Plaza及曼谷文華東方酒店的豪華地氈安裝亦已竣工。於二零零六年，太平於位於芝加哥McCormick Place的全球最大會議中心位安裝阿克明斯特地氈。

於二零零六年，我們推行策略得宜，對盈利能力正面的影響開始浮現。在過去三年，我們因投資於強化本身的全球營銷能力，故短期內無可避免地拖累溢利。然而，現在投資的成效已增加營業額，改善毛利率，從而提升盈利能力。因此，扣除非經常性項目後經營溢利於二零零六年為港幣24,000,000元，而二零零五年及二零零四年則分別虧損港幣15,000,000及港幣21,000,000元。

我們在中國威海的各合營企業於二零零六年亦有良好表現，綜合營業額按年升34%。威海在內地市場佔領導地位，並透過太平正不斷擴大的分銷渠道，從而增加境外營業額。威海的新廠房將於二零零七年投產，將會提高生產力，應付營業額不斷增長。

我們繼續落實出售非主要資產，年內，出售從事傢俬業務的Indigo。縱使Indigo有穩定的貢獻，但需要作進一步投資，方可大規模拓展業務。我們相信集中資源投放在主要地氈業務，更為合適。

於二零零七年，本公司在亞洲、歐洲及美洲拓展分銷渠道後，可望在該等新市場及現有市場，穩步錄得營業額增長。

本人謹此代表董事會對全體員工在二零零六年努力不懈，感衷心致謝，並感謝各董事去年所作出的寶貴支持和意見。

高富華

主席

香港，二零零七年四月二十日