



盛諾於二零一四年全年業績表現出色

年內溢利飆升約40%至202.9百萬港元
宣派末期股息每股2.5港仙

財務摘要

(百萬港元)	截至十二月三十一日止年度		變動
	二零一四年	二零一三年	
收入	2,683.4	2,369.5	+13.2%
毛利	736.4	620.6	+18.7%
毛利率(%)	27.4	26.2	+1.2 百分點
年內溢利	202.9	145.0	+39.9%
純利率(%)	7.6	6.1	+1.5 百分點
每股基本盈利(港仙)	12.37	9.05	+36.7%
末期股息(港仙)	2.5	不適用	不適用

(二零一五年三月十六日，香港訊) – 美國、香港及中國領先的優質慢回彈枕頭、床墊及床褥銷售商、製造商及分銷商**盛諾集團有限公司**（「盛諾」及其附屬公司，統稱 – 「集團」）（股份代號：1418）今天宣佈其截至二零一四年十二月三十一日止年度的經審核全年業績（「二零一四年財年」）。這是集團自二零一四年七月十日於香港聯合交易所有限公司（「香港聯交所」）主板上市後首份全年業績。

於回顧年內，集團在各業務分部均取得驕人業績，總收入按年上升13.2%至2,683.4百萬港元，與去年相若。毛利上升18.7%至736.4百萬港元，毛利率達27.4%，與去年相若。年內溢利攀升39.9%至202.9百萬港元。撇除一次性上市開支2.4百萬港元及首次公開發售前購股權計劃下購股權開支7.4百萬港元後，年內溢利增加約212.8百萬港元。每股基本盈利增加36.7%至12.37港仙（二零一三年財年：9.05港仙）。

董事會決議宣派末期股息每股2.5港仙。連同年內已派發的中期股息每股1.0港仙，二零一四年財年全年股息為3.5港仙（二零一三年財年：不適用）。

盛諾集團董事長林志凡先生表示：「二零一四年對盛諾來說意義重大。我們於香港聯交所成功上市，三項業務分部的收入亦持續大幅增長，推動我們業務再創高峰。這些里程碑標誌著集團於美國、香港及中國慢回彈健康及保健主流產品市場的領導地位。我們將加強品牌管理及擴展銷售渠道，並向大眾宣傳『SINOMAX』品牌所傳遞的健康、放鬆及舒適的形象，以繼續擴大我們的業務。」

業務回顧

於二零一四年財年，集團三個業務分部（包括出口銷售、零售及公司銷售以及聚氨酯泡沫銷售）均錄得大幅收入增長，與二零一三年財年比較分別上升9.6%、34.0%及11.7%。

出口銷售 - 繼續成為集團的主要收入增長動力

受惠於自有品牌「ComforZen」及「Dream Serenity」以及授權品牌的產品銷售所帶動，出口銷售的收入增加9.6%至1,374.6百萬港元（二零一三年財年：1,254.2百萬港元）。此業務來自自有及授權品牌的收入飆升69.3%至1,021.1百萬港元，去年同期為603.2百萬港元，佔集團出口銷售業務收入的74.3%（二零一三年財年：48.1%）。

集團主要以自有、授權或第三方品牌按批發方式向美國領先的零售商出售慢回彈產品。

零售及公司銷售 - 透過已擴大的銷售網絡加強客戶覆蓋

於二零一四年財年，集團於香港及中國開設10家新「賽諾生活館」，實現於本年較早前所訂下的開店目標。以銷售渠道計，「賽諾生活館」錄得同店銷售增長達5%，顯示集團所推廣的親身體驗健康生活理念廣為顧客接受。透過集團擴大零售網絡及有效的市場推廣活動，集團旗艦品牌「SINOMAX」產品銷售大幅增加，帶動二零一四年財年的零售及公司銷售強勁增長34.0%至380.5百萬港元（二零一三年財年：284.1百萬港元）。

集團主要透過由香港、中國及澳門的「賽諾生活館」及百貨公司寄售專櫃組成的零售網絡銷售「SINOMAX」品牌產品。集團亦直接向香港及中國的公司及其他客戶銷售，以及透過網上銷售出售產品。

聚氨酯泡沫銷售 - 把握中國市場的龐大增長潛力

聚氨酯泡沫銷售收入增加11.7%至928.3百萬港元（二零一三年財年：831.3百萬港元），主要由於中國市場對高品質家具及家居用品的需求增加，推動市場對集團聚氨酯泡沫產品需求於二零一四年財年內上升所致。

集團以批發方式以「東亞」品牌向中國家具製造商供應聚氨酯泡沫。

前景

為把握美國的不同市場分部以及縮短由生產至交付過程的所需時間，集團計劃在美國收購或設立生產設施，從而提升垂直整合業務模式，改善營運效率。此外，集團亦計劃針對中至高端零售市場推廣「SINOMAX」品牌，以擴大美國的客戶基礎。

香港、中國及澳門市場方面，集團將實施雙軌零售網絡擴張策略，以擴大在該等市場的顧客覆蓋。除了於二零一五年財年在香港及中國增設更多新的「賽諾生活館」外，集團亦將進一步擴充電子商務銷售渠道以服務網上買家。集團亦將加強品牌建立，透過品牌代言人及一系列市場營銷活動提升整體形象，並加強其產品與集團旗艦「SINOMAX」品牌的「健康、放鬆及舒適」理念的聯繫。

此外，集團一直研究與其業務願景配合的策略性收購項目及合作機會。於二零一五年一月，集團與第三方訂立收購協議，以代價人民幣35.0百萬元收購上海聯大海綿有限公司全部股權（「收購」），並已於二零一五年三月六日的特別股東大會上獲得集團的獨立股東批准。該收購將為盛諾在顧客基礎及產品組合方面締造強大的協同效益，亦確保集團產品的主要物料得到穩定供應。

盛諾總裁張棟先生總結：「展望未來，集團認為市場商機處處，銳意投放更多資源於品牌發展以推動業務的持續增長。集團將進一步拓展其於不同地域市場的版圖，透過擴充生產設施及分銷網絡加強競爭優勢，研究更多策略性收購機會，力求保持集團的競爭優勢，並鞏固我們在行業中的領導地位。」

有關盛諾集團有限公司

盛諾集團有限公司是美國、香港及中國領先的優質慢回彈枕頭、床墊及床褥銷售商、製造商及分銷商。集團是香港及中國慢回彈健康及保健產品零售市場的著名品牌，亦是美國慢回彈健康及保健主流產品的領先供應商。集團透過一系列自有品牌「SINOMAX」、「ComforZen」、「Dream Serenity」及「SPA Supreme」，以及授權品牌「Sharper Image」、「Awaken by Joan Lunden」及「HoMedics」銷售其多元化的優質產品至不同地區市場。截至2014年12月31日，集團在美國已擁有超過6,000個銷售點，而香港、中國及澳門的銷售點共有480個。