



## 盛諾公佈二零一五年全年業績

\* \* \*

收入上升約6.9%至2,869.8百萬港元

宣派末期股息每股2.5港仙

(二零一六年三月十八日，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）今天宣佈其截至二零一五年十二月三十一日止年度的經審核全年業績（「二零一五年財年」或「回顧年」）。

於二零一五年財年，主要受零售及公司銷售和聚氨酯泡沫銷售的業務收入大幅增長所帶動，集團收入增長6.9%至約2,869.8百萬港元。年內溢利約為184.7百萬港元，毛利上升6.9%至約787.5百萬港元，毛利率維持27.4%。

董事會決議宣派末期股息每股2.5港仙。連同回顧年內已派發的中期股息每股1.5港仙，二零一五年財年全年股息為每股4.0港仙（二零一四年財年：每股3.5港仙）。

**盛諾集團董事長林志凡先生**表示：「集團於二零一五年財年實踐了數項重要業務發展策略。透過擴展集團於中港兩地的零售網絡，擴大客戶基礎並成功收購一家聚氨酯泡沫生產公司，取得穩定的主要材料供應，進一步推動業務增長。我們亦同時發展美國業務，投資一間擁有知名品牌的美國公司及成立一家新生產設施，以把握當地的龐大業務商機及擴大市場份額。我們將繼續擴展業務，致力推動集團發展更上一層樓。」

### 業務回顧

#### **出口銷售 — 持續於美國市場發展業務**

於回顧年內，出口銷售的收入約1,198.7百萬港元。銷售數量稍微上升，但美國嚴格的購買指引以及零售商偏向採購「美國製造」產品限制了集團於美國市場的業務發展。

集團已於美國經營業務多年，於當地一直發展良好。由於當地市場對「美國製造」產品的需求殷切，集團遂於二零一五年十一月在美國田納西州La Vergne成立首家生產設施。新設施佔地約505,000平方呎，預期年產能為33,000噸，預計總投資額約為28百萬美元，將在未來數年內不同階段投入。預料新設施將於2016年年中開始試產，並將於2017年初全面投產。

此新生產設施能夠大幅縮短生產與交貨之間的交付周期，進一步優化集團的垂直整合業務模式，改善成本效益。「美國製造」的產品亦將運送及售予香港及中國的客戶。

於二零一五年九月，集團的全資附屬公司Sinomax USA投資於一家擁有知名品牌的美國公司Dormeo North America, LLC（「Dormeo NA」），藉著Dormeo NA於美國的品牌知名度、專利技術及銷售網絡，提升盛諾於北美太空棉市場品牌的認受性並為產品多元化及擴闊銷售網絡踏出策略性的一步。隨著上述業務發展相繼完成，集團將顯著加強其於美國市場的競爭優勢，為長線增長作好準備。

#### **零售及公司銷售 — 繼續成為集團的主要收入增長動力**

此分部業務於二零一五年的收入飆升49%至567.1百萬港元，主要由於集團的旗艦品牌「SINOMAX」產品銷售上升，以及集團專注零售及公司銷售的雙向策略繼續帶來成果。於二零一五年財年，集團積極拓展零售網絡，在香港及中國開設17間「生活館」。

除了傳統的銷售渠道外，集團通過電子商務銷售渠道宣傳及分銷產品。年內，電子商務銷售較二零

一四年財年大幅增長44.2%至約28.4百萬港元。集團將繼續開拓更多電子商務渠道宣傳其產品，並於未來繼續推出更多電子商務的獨家產品。

### **聚氨酯泡沫銷售 — 成功收購推動分部收入的增長**

為了增加產能及穩固在聚氨酯泡沫市場的領先地位，集團於二零一五年四月透過其間接全資附屬公司聖諾盟（浙江）聚氨酯家居用品有限公司（「聖諾盟（浙江）」）收購上海聯大海綿有限公司（「上海聯大」）的全部股權。上海聯大主要從事加工、生產及銷售聚氨酯泡沫及產品，包括床褥、沙發及枕頭。成功收購不但為盛諾在客戶基礎及產品組合方面創造強大的協同效益，長遠來說更可為集團提供穩定的主要物料供應。

於二零一五年財年，聚氨酯泡沫的銷售收入增長18.9%至1,104.0百萬港元（二零一四年財年：928.3百萬港元），其中約人民幣162.7百萬元（相當於約200.4百萬港元）是上海聯大於收購完成後的貢獻。中國市場對優質傢具及家居配件的需求不斷上升，亦帶動集團於二零一五年財年聚氨酯泡沫的銷售有所增長。

### **前景**

展望未來，為有效促進盛諾長遠的整體發展、刺激業務增長、擴大銷售和市場份額，集團將**繼續擴大其零售網絡及銷售渠道，從而為客戶提供更多健康及家居產品**。在香港、中國及澳門市場，其旗艦品牌「SINOMAX」仍是產品銷售焦點，其中包括廣泛應用於不同產品線的自家開發第二代太空棉物料「X-FOAM™」。此外，集團將推出新品牌「Customizer」及「Zeopedic」等，並在美國市場加強推廣其旗艦品牌「SINOMAX」，進一步擴大中至高端零售市場的客戶基礎。集團亦會**繼續推出多項市場推廣活動**，加強品牌認知度及提升盛諾產品「健康、放鬆及舒適」的形象。

至於營運方面，集團已著手**物色與業務目標相符的策略性收購及合作機會**。於二零一六年二月，集團的間接全資附屬公司與獨立第三方訂立協議，以現金代價約人民幣81.7百萬元（相等於約97.3百萬港元）收購成都新港海綿有限公司（「成都新港」）的51%股權，收購已於二零一六年三月一日完成。成都新港是位於中國的有限責任公司，主要從事聚氨酯泡沫的生產及銷售，以及於成都銷售裝飾物料、沙發物料、布料及床褥物料。集團旨在利用這個機會進一步發展其聚氨酯泡沫業務，長遠而言，增加集團收入及盈利能力。

此外，集團將繼續為其**機器進行升級**，從而改善生產效益及提高競爭力，並**投入更多資源進行研發**，以推出更多創新產品和提高其產品功能。

盛諾總裁張棟先生總結：「為發揮盛諾的潛能，我們將繼續謹慎評估與集團經驗、資源及能力相符的發展及收購機會，藉此提高集團在各地區的市場份額，促進業務的可持續發展。」

- 完 -

### **有關盛諾**

盛諾是美國、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」、「SPA Supreme」、「Customizer」及「Zeopedic」，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2015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408個。

有關詳情，請瀏覽網頁<http://www.sinomax.com/group/>。