



## 盛諾二零一四年中期業績表現理想

期內溢利上升27.5%至85.5百萬港元  
宣派中期股息每股1港仙

### 財務摘要

(百萬港元)	截至六月三十日止六個月		變動
	二零一四年	二零一三年	
收入	1,233.3	1,012.5	+21.8%
毛利	325.3	271.3	+19.9%
毛利率(%)	26.4%	26.8%	-0.4 百分點
期內溢利	85.5	67.1	+27.5%
純利率(%)	6.9%	6.6%	+0.3 百分點
每股基本盈利(港仙)	5.44	4.18	+30.1%
中期股息(港仙)	1.0	無	無

(二零一四年八月二十八日，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)今天宣佈截至二零一四年六月三十日止六個月的未經審核中期業績。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」)主板上市後首份中期業績。

回顧期內，集團把握機遇，三個業務分部(出口銷售、零售及公司銷售以及聚氨酯泡沫銷售)的銷售額均大幅增加，帶動收入增長21.8%至1,233.3百萬港元。毛利增加19.9%至325.3百萬港元，毛利率為26.4%，與去年水平相若。集團錄得令人滿意的表現，期內溢利為85.5百萬港元，較去年同期增加27.5%。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以股份為基礎的開支1.6百萬港元後，期內溢利攀升33.3%至89.5百萬港元。每股基本盈利增加30.1%至5.44港仙。

務求為股東帶來穩定回報，董事會決議宣派中期股息每股1港仙。

盛諾集團董事長林志凡先生表示：「我們於二零一四年上半年達致多項驕人成就，包括所有業務分部均錄得理想業績，並成功於香港聯交所上市。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具領導地位。我們將繼續擴闊產品組合、提升品牌知名度及透過引進『賽諾生活館』概念至所有香港及中國零售店，以推廣健康生活，從而有效提高我們的盈利能力。」

### 業務回顧

集團三個業務分部(出口銷售、零售及公司銷售以及聚氨酯泡沫銷售)均錄得強勁增長，與去年同期比較分別上升16.7%、49.0%及19.7%。

### 出口銷售 – 仍然為主要的穩定收入來源

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

回顧期內，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，來自出口銷售的收入增加16.7%至625.5百萬港元(二零一三年上半年：536.0百萬港元)。此業務來自自有及授權品牌的收入增加39.3%至317.4百萬港元，去年同期為227.9百萬港元，佔集團收入

的54.8%（二零一三年上半年：49.2%）。

### **零售及公司銷售 - 在蓬勃發展的市場成為主要增長動力**

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，以及透過網上銷售出售產品。

回顧期內，集團於香港及中國開設兩間新「賽諾生活館」積極擴大零售網絡。此外，以銷售渠道計，「賽諾生活館」錄得同店銷售增長達18.1%。受惠於集團強大的零售網絡及行之有效的市場推廣活動，集團旗艦品牌「SINOMAX」產品銷售大幅增加，帶動截至二零一四年首六個月的零售及公司銷售強勁增長49.0%至189.8百萬港元（二零一三年上半年：127.4百萬港元）。

### **聚氨酯泡沫銷售 - 把握新興市場的增長潛力**

集團以批發基準向中國家具製造商供應「東亞」品牌的聚氨酯泡沫。

聚氨酯泡沫銷售收入增加19.7%至417.9百萬港元（二零一三年上半年：349.1百萬港元），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期內上升所致。

### **前景**

展望未來，集團將繼續加強其作為美國、香港及中國領先優質慢回彈枕頭、床墊及床褥銷售商、製造商及分銷商的地位。為推動可持續增長，集團將透過擴充生產設施及分銷網絡，以及提高品牌知名度，進一步拓展其於不同地域市場的版圖。

為更有效進軍美國市場，集團將提升垂直整合業務模式，以改善營運效率。集團計劃在美國收購或設立生產設施，使其產品可於美國生產以把握國內不同的市場分部，亦可減省由生產至交付過程的所需時間，從而為客戶提供更佳服務。此外，集團亦計劃針對中至高端零售市場推廣「SINOMAX」品牌，以擴大客戶基礎。

集團憑藉多個市場營銷活動進一步提升整體形象、加強「SINOMAX」產品與「健康、放鬆及舒適」理念的聯繫，以擴大集團於香港、中國及澳門的市場份額。此外，為擴大分銷網絡及多元化銷售渠道，集團擴闊旗艦品牌的保健產品種類，以及在二零一四年下半年在香港及中國開設多間「賽諾生活館」，集團亦將擴充電子商貿平台以吸引網上買家。

盛諾總裁張棟先生總結：「縱然消費市場疲弱，集團仍繼續錄得令人滿意的業績。隨著中國的城市人口增加、消費者購買力上升及新一代對健康日益關注，我們對各地市場的增長潛力感到樂觀。作為著名優質品牌，我們矢志成為行業的創新領導企業，為股東帶來可持續回報。」

### **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」及「Dream Serenity」，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6月30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470個。有關詳情，請瀏覽網頁<http://www.sinomax.com/group>。