

[新聞稿]

## 奧思與強生攜手合作

\* \* \*

### 於中國內地百貨公司獨家分銷露得清 ( Neutrogena ) 產品

(二零零六年五月十五日，香港訊) ----**奧思集團有限公司**(「奧思集團」或「集團」) 與**強生(中國)有限公司**(「強生」)今天宣佈攜手合作，奧思集團將於中國內地之百貨公司獨家分銷強生旗下的露得清 ( Neutrogena ) 護膚產品，進一步攻佔擁有龐大商機之中國護膚品市場。

有見中國消費者習慣於百貨公司購物消費，強生決定夥拍奧思集團把露得清產品帶入中國百貨公司，以專櫃形式為客戶提供專業貼身的服務。根據協議，此獨家代理權為期3年，期滿可再續3年。奧思集團將負責露得清專櫃的營運及產品銷售工作，並為客戶提供增值服務，如：郵遞推廣，貴賓會員優惠計劃及產品試用等；而強生則負責產品於全中國的宣傳推廣事宜。

**奧思集團行政總裁及執行董事余麗絲小姐**表示：「對於能與強生合作於內地百貨公司銷售露得清產品，我們感到十分高興。此合作更能強化奧思集團的品牌組合。由於露得清產品主要針對大眾化市場，而~H<sub>2</sub>O+ 產品則針對中高檔市場，預期將可為集團擴大客戶群，大大提升集團的競爭力及盈利能力。目前，我們已於中國設有8個露得清專櫃，分別在北京，上海，廣東，湖北及遼寧，並計劃於合作首年開設共40個銷售點，主要集中在一二級城市的百貨公司。」

**強生(中國)有限公司總經理劉靜嫻小姐**表示：「奧思集團於中國擁有豐富的銷售經

驗及商業網絡，能於短時間在中國建立起一個完善強大的銷售網絡，能力不容置疑。藉著把露得清產品以專櫃形式帶進百貨公司，我們將能更了解顧客需要，並為他們提供更全面及個人化服務。未來我們更考慮以百貨公司專櫃之銷售模式拓展其他東南亞市場。」

露得清是皮膚科醫生推薦的品牌，主要針對高教育水平、並有相當可支配收入、年齡介乎 18-35 歲之女性。露得清現時於中國內地推出了約 20 款產品，零售價介乎人民幣 15-120 元不等，平均零售價接近人民幣 100 元。根據於 2005 年的市場數據顯示，露得清深層淨化潔面乳 100g 在廣州市場的面部清潔產品中名列前茅，並於上海市場排名第三。其 5 片裝面膜產品亦是上海最受歡迎的五大面膜產品之一。

(完)

### 有關奧思集團

奧思集團的主要業務為於香港、澳門、台灣、新加坡及中國銷售~H<sub>2</sub>O+護膚品，並且以「水之屋」(Oasis Spa)、「水磨坊」(Oasis Beauty)、「Oasis Homme」及「水纖屋」(Aqua Beauty)品牌在香港經營水療美顏業務。~H<sub>2</sub>O+品牌著重為客戶帶來健康的效果，產品以高水份、不含油脂及由海洋礦物成份提煉見稱。現時，奧思集團在香港、台灣、澳門、及新加坡分別經營 15 個、15 個、2 個及 4 個~H<sub>2</sub>O+零售點，以及在香港經營兩間「水之屋」水療美顏中心、12 間「水磨坊/Oasis Homme」美容中心及 4 間「水纖屋」美容中心。在中國，奧思集團擁有超過 110 個~H<sub>2</sub>O+自營零售點或特許經營店。奧思集團於二零零二年三月在香港聯合交易所主板掛牌上市。

### 有關強生 ( 中國 ) 有限公司

強生 ( 中國 ) 有限公司成立於 1992 年，是美國強生公司在中國大陸成立的首家獨資企業，總部設在上海市閔行經濟開發區，至今公司投資註冊資本已達一億多美元。公司自成立以來，一直致力於生產和推廣高品質的個人衛生護理用品，推動中國健康護理事業的發展。

公司的主要四大產品系列包括：嬰兒健康護理品系列 ( 強生嬰兒沐浴露、爽身粉等系列產品 )，婦女衛生用品系列 ( 嬌爽衛生巾/衛生護墊和 ob 衛生棉條等系列產品 )，成人護膚品系列 ( 可伶可俐和 Neutrogena 露得清等系列產品 ) 和創傷護理品系列 ( 邦迪創可貼等系列產品 )。

強生 ( 中國 ) 有限公司自 1992 年進入中國市場以來，一直保持銷售額及利潤的快速增長。強生 ( 中國 ) 有限公司的使命是成為中國最受信賴的健康保健消費品公司，為中國消費者提供優質的產品和服務，來滿足他們生理和情感的需求。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

陳曼菁 / 吳燕霞 / 王家俊

電話： 2864 4825 / 2864 4812 / 2114 4952

傳真： 2804 2789 / 2111 9080

電郵： [esther@strategic.com.hk](mailto:esther@strategic.com.hk) / [mandy@strategic.com.hk](mailto:mandy@strategic.com.hk) / [ivan.wong@strategic.com.hk](mailto:ivan.wong@strategic.com.hk)