

奧思集團公佈二零零五/零六年度中期業績

* * *

業務全面改善 中國市場勢將成爲主要增長動力

業務概要

- 營業額增加 22% 至約 243,583,000 港元
- 經營溢利大幅增長 234% 至 8,715,000 港元
- 零售業務錄得雙位數增長，服務業務錄得較零售業務更佳成績
- 於國內成立一間外商全資貿易公司，促進零售網絡擴展
- 與強生(Johnson & Johnson)合作，拓展露得清(Neutrogena)產品於國內百貨公司的分銷業務
- 同步發展零售及服務業務，藉此建立可爲投資者締造可觀回報的多層業務企業模式
- 建議派發中期股息每股 2.0 港仙及特別股息每股 1.0 港仙

(二零零六年六月二十一日，香港訊) — 著名護膚美容集團及~H₂O+護膚產品之中、港、台、澳及新加坡獨家代理商**奧思集團有限公司**（「奧思集團」 / 「集團」）(香港聯交所代號:1161)宣佈其截至二零零六年三月三十一日止六個月之中期業績。

集團近期在中國進行的投資和業務擴展，其成果已於回顧期內顯現。集團截至二零零六年三月三十一日止六個月之營業額爲 243,583,000 港元，較去年同期的 199,585,000 港元增加 22%。在扣除投資物業重估收益後，經營溢利及扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利分別增加 234% 及 68% 至 8,715,000 港元及 19,177,000 港元。上述增長乃由於市場環境大幅改善，零售業務錄得雙位數增長所致。董事會建議派發截至二零零六年三月三十一日止六個月之中期股息每股 2.0 港仙及特別股息每股 1.0 港仙。

奧思集團行政總裁及執行董事余麗絲小姐表示：「受惠於集團早前在中國進行的業務擴展及投資，我們的業務於回顧期內持續獲得改善。服務業務於期內的表現尤其理想，錄得較零售業務更迅速的增長，我們對此感到十分高興。此外，期內開展的露得清(Neutrogena)業務除讓我們更有效把握國內零售市場湧現的商機外，亦爲集團帶來新增長動力。」

於回顧期內，集團在中國的~H₂O+零售業務錄得雙位數字增長。截至二零零六年五月底，集團於中國共經營 115 間 ~H₂O+零售點，並預期於年內餘下月份增設多 20 至 30 間零售點。於二零零六年三月，集團在國內成立的外商全資貿易公司，讓其可在毋須與當地企業建立夥伴關係的情況下合法經營中國零售業務。新經營模式使集團可於中國開設獨立零售點，並完全擁有營運控制權。新公司亦有助集團於短期內在中國開設自營美容中心。

香港零售業務仍是期內集團最大的收入來源，集團並將繼續對其香港零售網絡進行合理化改革以提升銷售效率。至於海外市場方面，集團台灣的銷售略有下調，預期於年內能保持穩定，惟可能於短期內遷移一至兩個台灣百貨公司專櫃以增加銷售額。至於新加坡方面，鑒於在百貨公司設立~H₂O+專櫃的銷售模式於當地最奏效，集團可能於不久將來調整其在新加坡市場的經營模式。

憑藉豐富的銷售經驗及強大的中國業務據點，集團獲強生(Johnson & Johnson)賞識授予於內地百貨公司分銷露得清(Neutrogena)產品的獨家分銷權。有關分銷權於二零零六年三月起生效，為期三年，期滿可再續期三年。於二零零六年三月底，集團已於內地開設 10 個露得清(Neutrogena)專櫃，預期將於二零零六年底合共開設約 40 個專櫃。強生(Johnson & Johnson)將負責露得清(Neutrogena)產品於全中國的宣傳推廣事宜，此舉有助集團大幅減低露得清(Neutrogena)產品的分銷成本，從而增加集團的盈利能力。

憑藉有效地利用~H₂O+強大的分銷網絡及其完善的顧客資料庫作為水療美顏中心及美容業務的交叉銷售平台，集團的水療美顏中心及美容業務於期內表現卓越，業務錄得大幅改善，並成功轉虧為盈。預期此業務強大的尊尚會員客戶群將為集團帶來進一步增長。此外，為應付客戶對水療服務殷切的需求，集團擴充其位於銅鑼灣的水之屋美容中心，增添 3,000 平方呎的空間，並計劃於銅鑼灣開設一家全新的水纖屋(Aqua Beauty)美容中心。

余小姐補充：「隨著纖體趨勢日漸流行，為把握市場對纖體服務不斷上升的需求，我們於五月開設全新纖體連鎖店。此名為『Sure Slim 一定瘦』的全新纖體連鎖店主要服務大眾市場，以極具競爭力的價格為客戶提供纖體服務。集團預計可於開業六個月內達致現金流量收支平衡。我們亦將致力擴大露得清(Neutrogena)產品於國內的銷售網絡，以取得相當的銷售額及理想溢利水平。目前集團擁有~H₂O+及露得清(Neutrogena)兩個品牌的分銷權，大大提升我們與國內百貨公司於租金條款及成本事宜上的議價及磋商能力，亦對擴充集團於國內的分銷及零售網絡有利。」

展望未來，集團計劃於二零零六年第四季在上海開設首間美容中心，面積將約為 2,000 至 3,000 平方呎。集團將大致沿用香港美容業務的成功經營模式經營該美容中心，亦會因應當地客戶需要作出適當調整。與香港經營模式相同，集團會利用其內地強大的銷售網絡及尊尚會員客戶群資料庫作交叉推廣美容中心業務。集團在策劃開設上海美容中心前已進行大量市場研究，因此對其發展前景充滿信心。

余小姐總結:「中國市場將於短期內成爲集團最大的收益來源,因此集團於未來數月的業務重心將是盡量提高於國內市場的知名度、擴大市場據點及零售店數目。至於香港方面,新推出的『Sure Slim 一定瘦』業務具有龐大發展潛力。此等新業務發展與集團於香港及其他地區穩固的零售業務及服務相配合,有助我們成功建立可爲投資者締造可觀回報的多層業務企業模式。」

(完)

有關奧思集團

奧思集團的主要業務爲於香港、澳門、台灣、新加坡及中國銷售~H₂O+護膚品,並且以「水之屋」(Oasis Spa)、「水磨坊」(Oasis Beauty)、「Oasis Homme」、「水纖屋」(Aqua Beauty)及「一定瘦」(Sure Slim)品牌在香港經營水療美顏業務。~H₂O+品牌著重爲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~H₂O+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、4 間「水纖屋」美容中心及 3 間「一定瘦」纖體中心。在中國,奧思集團擁有超過 110 個~H₂O+自營零售點或特許經營店。另外,集團亦獲得強生(Johnson & Johnson)旗下露得清(Neutrogena)產品於內地百貨公司的獨家分銷權,並已於內地百貨公司內開設 10 個露得清專櫃。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。

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 / mandy@strategic.com.hk / ivan.wong@strategic.com.hk