

[新聞稿]

## 奧思集團公佈二零零七/零八年度中期業績 本期間溢利大幅上升 244%至約 34,700,000 港元

\* \* \*

### ~H<sub>2</sub>O+及露得清於中國之業務創新高 繼續成為主要增長動力

#### 業務概要

- 營業額增加 43%至約 398,000,000 港元，零售業務及美容服務業務均錄得雙位數百分比之增長
- 本期間溢利大幅增長 244%至約 34,700,000 港元，主要由於中國之~H<sub>2</sub>O+及露得清卓越業務表現所帶動
- 建議派發中期股息每股 8.0 港仙及特別中期股息每股 2.0 港仙
- ~H<sub>2</sub>O+及露得清於中國之零售點迅速增長，於二零零八年五月底合共有 309 個零售店/專櫃
- 新健康飲品 Collagen 8000 深受客戶歡迎，為集團帶來新業務分類收益
- 與一個著名法國化妝及護膚品牌簽訂諒解備忘錄，成為全中國內地之獨家分銷商
- 簽訂合營協議書，並將持有控股性權益，於中國內地擁有、研發及分銷一個化妝品品牌

(二零零八年六月二十三日，香港訊) — 著名護膚美容集團及~H<sub>2</sub>O+護膚產品之中國、香港、台灣、澳門及新加坡獨家代理商和露得清中國百貨公司獨家分銷商**奧思集團有限公司**(「奧思集團」/「集團」)(香港聯交所代號:1161)宣佈其截至二零零八年三月三十一日止六個月之中期業績。

截至二零零八年三月三十一日止六個月，集團錄得營業額約**398,000,000**港元，較去年同期增長43%。本期間溢利亦增長244%，約至**34,700,000**港元。撇除投資物業之公平價值增加後，集團之股權持有人應佔溢利與去年同期比較仍錄得達**190%**之理想升幅。中期股息每股**8.0**港仙及特別中期股息**2.0**港仙已予宣派及應付予股東。

**奧思集團行政總裁及執行董事余麗絲小姐**表示：「於回顧期內，我們非常高興集團錄得令人鼓舞之增長，在中國業務的強勁增長及盈利，以及其他業務錄得的穩固收益帶動下，集團的盈利獲得增長。此外，中國內地的~H<sub>2</sub>O+及露得清業務再次成為集團於期內的主要增長來源，市場對該產品的需求持續殷切，現已成為集團整體收入的最大來源。我們對國內業務的未來發展抱樂觀態度。此外，健康飲品 Collagen 8000 在期內深受市場歡迎，有見及此，集團將開創一個新健康飲品業務，並預期將可於未來為集團帶來長期的理想回報。」

余小姐續說:「集團審慎的成本控制於期內證實行之有效。在銷售額大幅增加的情況下,集團之成本對收益之比率於過去六個月下跌,令盈利率提升。此外,新店舖之增加進一步攤分了集團之固定成本,使其更具成本效益。當超越此固定成本時,新增之店舖業務將直接為集團帶來盈利貢獻,大幅地提升集團之盈利表現。」

於回顧期內,集團於中國內地的~H<sub>2</sub>O+零售業務再次錄得強勁增長,於回顧期內的溢利貢獻更創新高。於二零零八年五月底,集團於中國內地共經營164個~H<sub>2</sub>O+零售點。期內,集團對其店舖組合作出調整及優化,為集團未來日子裡的擴展構建更強大平台。集團將繼續以中國作為未來擴展之重點,並計劃於二零零八年九月前把~H<sub>2</sub>O+零售點之數目增加至約185間。集團於二零零七年十月在中國內地推出Collagen 8000,取得空前成功,亦為集團國內之表現作出重大貢獻。

於香港,集團期內於新界成功增設三間~H<sub>2</sub>O+店舖,加強覆蓋範圍。集團目前已落實於港島購物熱點開設另一間新~H<sub>2</sub>O+店舖的計劃。

另一方面,Collagen 8000自二零零七年五月首次推出以來展現出強勁增長勢頭,而銷售於期內亦繼續穩步上揚。

於台灣,穩定的政治局勢及持續改善的經濟前景推動集團的銷售增長,令業務表現大幅改善。期內,台灣之業務錄得盈利,而去年同期則錄得虧損。另一方面,集團新加坡之業務亦成功轉虧為盈,此利好趨勢亦預期將可持續。於台灣及新加坡,消費者對Collagen 8000的反應亦同樣熱烈。

除現有的Collagen 8000外,集團計劃擴展其健康食品及飲品業務,並將於短期內推出相關的健康食品及飲品,包括一個~H<sub>2</sub>O+新纖體飲品及健康補助食品。

集團於過去六個月分銷露得清產品方面亦取得卓越成績。於二零零八年五月底,集團零售點的數目由119間增至145間,遍佈國內61個城市,為集團帶來可觀盈利貢獻。鑒於露得清產品仍有龐大增長空間,集團計劃繼續加快擴大其露得清業務網絡,目標於二零零八年九月底合共經營約160個專櫃。

在水療美顏中心及美容業務方面,集團於內地的首間美容中心已於去年在北京新東安廣場開幕,並開始為集團帶來稅前溢利。在此驕人成績的鼓舞下,集團現正密鑼緊鼓準備於著名的北京時代廣場開設第二間美容中心,預期將於二零零八年七月初開幕及投入運作。余小姐認為:「現今中國城市消費者對優質美容產品及服務趨之若鶩,集團相信中國之美容服務市場仍有待發掘,並擁有龐大的增長潛力。」

於回顧期內，集團於香港的水磨坊美容中心的表現尤其出色，客戶基礎穩定增長，營業額及收益均有所增加，繼續成為集團整體營業額及客戶群的其一最大貢獻來源。集團計劃擴充其中兩間現有水磨坊美容中心的規模及面積，並繼續物色合適地點開設更多水磨坊中心，以把握不斷增長的需求。

集團全新的醫學美容業務，至今運作未及半年，並達致現金流收支平衡，成績令人鼓舞。

集團繼續致力發展其他具潛力的商機，以配合其~H<sub>2</sub>O+及露得清品牌之核心業務。集團最近與一個著名法國化妝及護膚品牌「葉露芝」已簽訂諒解備忘錄。新產品的目標客戶及價格介乎露得清及~H<sub>2</sub>O+客戶之間。集團初步計劃於二零零八年九月開始在中國推出該品牌後，並繼而引進台灣。

此外，集團近期亦簽訂協議設立合營公司以作擁有、研發及分銷一個化妝品品牌。集團持有控股性權益。此新化妝品品牌將針對較低收入的年輕人，預期將於二零零九年初於中國內地推出。

余小姐總結：「二零零八年是集團十周年誌慶，集團於未來數年將專注開拓中國市場以帶動未來增長，並成為集團未來盈利的主要來源。我們在二零零八年已計劃一連串新項目，並將積極把握任何擴展業務的商機。透過審慎財務管理、零負債比率及周詳策劃，集團成功建立穩健財務平台，並已準備就緒，繼續擴展業務，為投資者帶來可觀回報。」

(完)

#### **有關奧思集團**

奧思集團於1998年成立，並於2002年3月在香港聯合交易所主板掛牌上市，主要業務包括在香港、澳門、台灣、新加坡及中國內地獨家銷售美國著名護膚品牌~H<sub>2</sub>O+產品，總零售點達196個。集團於2006年獲強生(Johnson & Johnson)旗下露得清(Neutrogena)產品於內地百貨公司渠道的獨家分銷權，至今已開設共145個專櫃，遍佈國內61個城市。此外，集團以「水之屋」(Oasis Spa)、「水磨坊」(Oasis Beauty)及「Oasis Homme」之品牌於香港開設共20間水療及美容中心，並於2007年在北京開設了首家水磨坊(Oasis Beauty)美容中心。集團於2008年1月於香港開設了首家醫學美容診所「奧思醫學美容中心」(Oasis Medical Centre)，提供更全面的專業美容服務。

新聞垂詢：

**縱橫財經公關顧問有限公司**

陳曼菁 / 吳燕霞 / 許慧芝

電話: 2864 4825 / 2864 4812 / 2864 4862

傳真: 2804 2789 / 2527 1196

電郵: [esther.chan@sprg.com.hk](mailto:esther.chan@sprg.com.hk) / [mandy.go@sprg.com.hk](mailto:mandy.go@sprg.com.hk) / [christine.hui@sprg.com.hk](mailto:christine.hui@sprg.com.hk)

#### **奧思集團企業傳訊部**

歐陽家宜 / 高惠君 / 羅惠芬

電話: 3182 7774 / 3182 7772 / 3182 7741

傳真: 2807 0777

電郵: [karenauyeung@h2oplus.com.hk](mailto:karenauyeung@h2oplus.com.hk) / [manko@h2oplus.com.hk](mailto:manko@h2oplus.com.hk) / [adalo@h2oplus.com.hk](mailto:adalo@h2oplus.com.hk)