

奧思集團公佈 2008/09 年度全年度集團溢利創新高 至 8,300 萬港元

* * *

積極尋求收購機遇以加快發展步伐

財務摘要

- 本集團零售及服務業務之營業額合共上升約 9% 至約 9 億 2,100 萬港元
- 本集團之本年度溢利錄得新高，約達至 8,300 萬港元
- 建議派發末期股息每股 10.0 港仙，及按每持有一股現有股份可獲發一股紅股之基準發行紅利股份

經營摘要

- 繼續擴展~H₂O+及伊夫黎雪於中國內地之零售點，於二零零九年十二月底分別增加至 231 個及 83 個零售點
- 本集團於二零零九年六月取得「Erno Laszlo」於香港及中國內地之獨家分銷權。於二零零九年十月開設首個「Erno Laszlo」零售點，並預期將於二零一零年下半年在中國內地開展業務
- 計劃於二零一零年在九龍之黃金地段開設首間佔地超過 10,000 平方呎之水療中心
- 本集團自家擁有之化妝品品牌「吉米娃娃兒」預期將於二零一零年三月開展業務，致力發展於中國內地具有龐大發展潛力之大眾化美容產品市場
- 繼於二零零八年成功開設首間奧思醫學美容中心後，於二零零九年七月底於香港開設第二間醫學美容中心
- 積極物色合併及收購機會以擴展集團業務

(2010 年 1 月 14 日，香港訊) — 著名護膚美容集團奧思集團有限公司（「奧思集團」／「集團」）（香港聯交所股份代號：1161），宣佈其截至 2009 年 9 月 30 日止之全年業績。

集團本年度零售及服務業務之營業額合共上升約 9% 至約 9 億 2,100 萬港元，本年度集團溢利錄得新高約達 8,300 萬港元。每股基本盈利為 22.0 港仙(2008 年：19.7 港仙)。董事會建議派發末期股息每股 10.0 港仙，全年股息達到每股 20.0 港仙(2008 年：21.5 港仙)。此外，集團建議按每持有一股現有股份可獲發一股紅股之基準發行紅利股份。

奧思集團行政總裁及執行董事余麗絲小姐表示：「在過去一年，世界各個企業都面對重重挑戰，但集團在此期間表現出相當頑強的抵禦力，並憑藉獨到的眼光於逆境中仍能找到新商機。其中一個例子為集團成功奪得著名品牌 Erno Laszlo 之獨家分銷權及迅速把握租金下降的機會，以優惠的條件落實進駐優質的零售位置。本集團在本年業績理想，我們並在若干業務範疇上都取得實質進步，為集團在不久將來的業務持續擴展奠下了穩固的根基。」

於回顧期內，~H₂O+於中國內地的零售業務仍然是集團的主要增長動力。截至二零零九年十二月底零售點總數為 231 間，比去年同期的 192 間增加了約 20%。集團將繼續以審慎的態度物色合適地點以進一步擴充其中國業務。一如中國內地，~H₂O+於香港及澳門的業務保持穩健。為應付更多的需求及擴展其業務地域覆蓋範圍，集團於二零零九年財政年度下半年增設了 2 間新零售點。未來，集團將繼續擴展~H₂O+零售點的數目，並同時保持~H₂O+品牌的新鮮感及活力。

於回顧期內，集團迅速增設**伊夫黎雪品牌**的零售點，令數目由二零零八年九月開業初期的 7 間增至二零零九年十二月底的 83 間。於二零零九年三月，集團亦開始了伊夫黎雪的特許經營業務，以擴大其於中國內地市場的覆蓋範圍。

此外，集團更成功把握黃金機會，為品牌組合增添一知名品牌—**Erno Laszlo**。於二零零九年六月，集團簽訂香港和中國內地的獨家分銷合約。其在香港的首間零售點位於尖沙咀，已於二零零九年十月開張營業，迄今市場反應良好。鑒於初步成績理想，集團已選址九龍塘高級購物商場開設第 2 間 Erno Laszlo 零售點，並定於二零一零年一月底開業。至於中國內地分銷計劃方面，Erno Laszlo 產品現正進行所需產品註冊程序，並預計於二零一零年下半年推出市場。

集團亦落實於二零一零年三月推出首個自家擁有、管理及經營的品牌「吉米娃娃兒」之化妝品系列，針對內地大眾化快銷品市場，將以較低價格出售以刺激銷量。此外，集團將集中在二、三線城市擴充其傳統內地零售點，除在百貨公司外，集團將進佔大型超市、小型化妝品專門店及其他合適地點。

集團的美容服務業務表現卓越，特別是水磨坊美容中心。由於水磨坊業績表現理想，令香港美容業務穩佔集團營業額重大比重。信貸收緊淘汰了不少本地美容服務供應商，為此有很多消費者因水磨坊可靠的信譽和多元化且獨特的美容服務而轉為其客戶。加上集團強健的財務狀況及審慎的財務管理，因此並未受緊縮信貸安排所影響，更成功與銀行達成有利的條款，為其帶來其他競爭者沒有的獨有優勢。

集團將於二零一零年在九龍開設另一間面積超過 10,000 平方呎的豪華水療中心，為客戶提供非凡美容體驗。中國內地方面，集團亦計劃透過收購合併及/或自行發展將業務擴展至其他主要城市。

集團旗下首間奧思醫學美容中心已於二零零八年一月開幕，至今表現優秀，稅後盈利增幅達 239%，促使集團於二零零九年七月底在銅鑼灣開設第二間醫學美容中心，此新中心開業不久已錄得盈利。集團能夠透過旗下美容服務及零售店網絡交叉推銷其醫學美容服務，亦是此業務迅速取得佳績的原因之一。

余小姐表示：「最近，集團欣然宣佈梁伯韜先生加盟成為集團的顧問。往後年度，我們會密切留意有關中國內地美容業務的收購合併機會，並會繼續發掘高質素的品牌以豐富集團的產品組合。集團相信憑藉梁先生的強大業務網絡及企業融資豐富經驗將有助本集團進行業務擴展及作多元化發展。」

奧思集團有限公司
2010年1月14日

余小姐總結：「過去數年，我們穩健的區域擴充及謹慎的品牌和產品收購策略，為集團締造強大的增長勢頭。有見中國及香港消費市場於2009年中逐漸復甦，再加上我們於香港的美容服務業務表現超卓，本人非常有信心集團的前景會持續秀麗，並對往後年度的展望保持樂觀。」

- 完 -

有關奧思集團有限公司

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分銷著名護膚品牌~H₂O+產品。於2009年12月底，總零售點達268個。在2008年，集團與法國第一草本美容品牌「伊夫黎雪」簽訂股東協議書，並持有控股性權益，於2009年12月底，在中國內地經營83個零售點。於2009年6月，集團取得一個著名高級護膚品牌「Erno Laszlo」於香港及中國內地的獨家分銷權。此外，集團以「水之屋」、「水磨坊」、「水纖屋」及「Oasis Homme」之品牌於香港經營共18間水療及美容中心，以及2間以「奧思醫學美容中心」為名之醫學美容中心，為客戶提供全方位醫學美容療程及服務。集團亦於中國內地開設了2間水磨坊美容中心。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

吳燕霞 / 朱燕菁 / 陳翁慈

電話: 2864 4812 / 2114 4939 / 2864 4883

傳真: 2804 2789 / 2527 1196

電郵: mandy.go@sprg.com.hk / summy.chu@sprg.com.hk / shirly.chan@sprg.com.hk

奧思集團公關及企業傳訊部

歐陽家宜 / 高惠君 / 羅淑雯

電話: 3182 7774 / 3182 7772 / 3182 7741

傳真: 2807 0777

電郵: karenauyeung@h2oplus.com.hk / manko@h2oplus.com.hk / annalaw@h2oplus.com.hk