

奧思集團有限公司公布 2011／12 年全年業績

* * *

源源動力開拓無限新機

* * *

財務摘要

- 於回顧年度，本集團營業額較上一個財政年度減少16.3%至約824,400,000港元，主要由於終止h₂O+於中國和台灣之分銷權，惟部份由美容服務分類之銷售額增長所抵銷。
- 本公司擁有人應佔溢利減少19.7%至約68,000,000港元，除了受到銷售額減少之影響外，部份乃由於終止h₂O+業務所帶來的存貨和固定資產撇帳開支所致。
- 於回顧年度，美容服務業務之表現超卓。水之屋水療中心、水磨坊及Glycel，與上一個財政年度比較，彼等之總營業額表現及分類業績均錄得雙位數增長。
- 建議宣派末期股息每股4.0港仙。

經營摘要**零售－香港**

- 於回顧年度，本集團於二零一二年八月在沙田新城市廣場以品牌重塑形象開設了h₂O+新店舖。此外，本集團分別於二零一一年十月、十二月及二零一二年八月在太古廣場Harvey Nichols、置地廣場Harvey Nichols及銅鑼灣希慎廣場開設三個Erno Laszlo零售點。本集團亦於二零一二年六月在apm及屯門市廣場開設兩個Glycel零售點。
- 本集團於二零一二年十二月在荷里活廣場開設另一間h₂O+新店舖。此外，亦分別於二零一二年十月及十二月在太古廣場Harvey Nichols及荷里活廣場開設兩間Glycel新店舖。本集團已計劃於來年就此兩個品牌開設更多新店舖。

零售－中國及台灣

- 於二零一二年七月，Glycel已成功開拓中國市場。截至目前為止，已設有五個專櫃，業務表現令人鼓舞。於台灣方面，自二零一二年三月推出以來，現已設有四個Glycel專櫃。

美容服務－香港

- 於回顧年度，本集團分別於二零一一年十二月及二零一二年五月在元朗及尖沙咀海港城開設兩間新水磨坊美容中心，以及於二零一一年十二月在沙田開設一間奧思醫學美容中心。此外，本集團於二零一二年十一月分別在觀塘及旺角新開設一間水磨坊及一間奧思醫學美容中心。

美容服務－中國

- 本集團分別於二零一一年十一月及二零一二年三月在北京溫特萊中心及北京西單新開設兩間水磨坊美容中心，並計劃於二零一三年一月在上海浦東新區正大廣場開設水磨坊美容中心旗艦店。水磨坊之表現斐然，銷售額較上一個財政年度增長接近一倍。

(二零一二年十二月二十日，香港訊) — 著名護膚美容集團**奧思集團有限公司**（「奧思」／「集團」）（股份代號：1161），公布其截至二零一二年九月三十日止全年業績。

截至二零一二年九月三十日止年度，本集團錄得營業額及溢利分別為**824,400,000**港元及**68,000,000**港元，主要由於較早前公布有關集團終止**h₂O+**產品在中國和台灣的分銷權。該終止亦帶來存貨和固定資產撇帳開支。儘管如此，集團本年度的毛利率從**79.6%**上升至**80.7%**，主要是受惠於**Glycel**及美容服務兩項毛利較高的業務之比重增加所致。年內每股基本盈利為**8.9**港仙（二零一一年：**11.1**港仙）。

一如過往，集團保持穩健財務狀況。於二零一二年九月三十日，集團共持有現金及銀行存款約**255,200,000**港元。日常營運持續為集團帶來強勁現金流，董事會建議派發末期股息每股**4.0**港仙，全年股息達到每股**8.5**港仙（二零一一年：**11.0**港仙）。

奧思集團署理行政總裁余金水先生表示：「二零一一/一二年度是驚喜交集的一年。集團因應周遭環境的改變而作出了更恰切的調整部署發展策略。儘管於期內業務上一扇門關上了，然而同時卻讓我們開啓了更多的機會。本集團能集中資源發展其他核心業務，尤其是高毛利的**Glycel**自家品牌產品及強勁的美容服務業務。該等業務於年內均有非常出色的表現。」

集團的自家品牌**Glycel**於回顧期內表現突出，零售銷售按年上升**120.3%**，其美容業務的銷售則錄得**16.0%**增長。該升幅有賴集團謹慎地擴展零售業務及豐富**Glycel**產品系列所致。年內，**Glycel**品牌的產品數量繼續增長，由收購品牌時的**19**款，增加至現時近**50**款。同時，**Glycel**於七月成功推出的膠原飲品極緻膠原美肌飲料 **Collagen Prime 10000** 更備受消費者歡迎。集團於二零一二年七月在中國推出**Glycel**品牌，目前共經營**5**個零售點。另外，集團於香港增設了兩個**Glycel**零售點，一個位於屯門市廣場，而另一個則位於觀塘之潮流商場**apm**之內。

h₂O+方面，集團保留 **h₂O+**於香港、澳門及新加坡的分銷權，並與 **h₂O+**品牌擁有人維持良好關係，致力於其傳統核心市場發展品牌以取得增長。集團計劃於年末及來年在香港增設新店，並繼續推行 **h₂O+**品牌重塑計劃，為品牌建立全新形象。首間品牌重塑店舖已於本年八月在沙田開幕，深受市場歡迎。

集團另一零售品牌 **Erno Laszlo** 的銷售額於年內大幅增長 **56.5%**，並於香港的優越地段開設了 **3** 個新零售點，其中一個百貨專櫃開設在銅鑼灣黃金地段的希慎廣場內。集團將繼續在香港為此具潛力的品牌發掘高端商機及擴展業務。

另一方面，主要由水磨坊、**Glycel** 及水之屋水療中心組成的美容服務業務，於年內在中港兩地發展理想，表現優秀。水磨坊於年內在香港新開設兩間美容中心。另一水磨坊新店亦已於二零一二年十一月開幕。集團現正籌備開設另外兩間新店。至於水之屋水療中心於本財政年度的營業額仍錄得 **21.8%**的增長。集團於北京的三間水磨坊店之營運十分成功，年內收入增加 **90.1%**。此斐然成績，替集團現正籌備於明年在中國推出特許經營美容業務，注下一支強心針。

展望將來，集團的策略正從以由數量為主導調整至以質量為重，以更有效地維護、控制品牌尊貴形象和維持品牌高度口碑。集團相信，這將會是集團在中國高端零售市場取得成功的關鍵。此外，本集團計劃以香港市場為據點，確立旗下品牌產品的市場認知度及受歡迎程度。於香港建立知名度及汲取經驗後，集團便會乘勢把各品牌引入中國及其他市場。

余金水先生總結說：「集團推行零售與美容服務雙軌發展，同步發展兩項截然不同但又緊密連繫的業務，此策略為集團未來發展奠定了穩固的基礎。透過善用該兩項業務之間的協同效應及交叉銷售機會，本集團相信我們能為雙軌發展的營運模式製造更高增值效益，長遠更有助鞏固顧客的忠誠度。此外，集團將繼續積極物色與集團核心目標相符的併購機會。」

- 完 -

有關奧思集團有限公司

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。多年來，集團於大中華地區成功建立了強大的銷售及分銷網絡，迅速發展為市場上具領導地位之美容護膚集團。集團主要於大中華地區獨家分銷多個著名護膚品牌，包括著名美國護膚品牌「h₂o+」及「Erno Laszlo」。為配合現有護膚品牌分銷的業務策略，集團於 2010 年 5 月成功收購「Glycel」品牌，以及其商標、經營資產和業務營運。「Glycel」為瑞士高級護膚品牌，以抗衰老之產品最為著名，其商標已於全球超過 60 個國家註冊。本集團為以上品牌經營共 37 個零售點。同時，零售業務外，集團亦經營水療和美容服務中心及醫學美容中心，包括「水之屋」、「水磨坊」、「水纖屋」、「Oasis Homme」、「Glycel」及「奧思醫學美容中心」之品牌於中國內地及香港經營共 32 間美容服務中心，為客戶提供全方位專業的美容療程及服務，詳細資料請參閱集團網站 www.wateroasis.com.hk。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

吳燕霞 / 王毓青 / 劉淑媛

電話: 2864 4812 / 2114 4319 / 2114 4987

傳真: 2804 2789 / 2527 1196

電郵: mandy.go@sprg.com.hk / carrie.wang@sprg.com.hk / sharon.lau@sprg.com.hk

奧思集團公關及企業傳訊部

歐陽家宜 / 高惠君

電話: 3182 7774 / 3182 7772

傳真: 2807 0777

電郵: karenaueyung@wateroasis.com.hk / manko@wateroasis.com.hk