

## 奧思集團有限公司公布 2014／15 年中期業績 溢利飆升 603.1%至 33,600,000 港元

\* \* \*

### 增長勢頭持續 憑藉穩固根基於重重挑戰下溯流而上

#### 財務摘要

- 於回顧期間，本集團營業額較去年增加7.2%至約354,700,000港元，主要由於美容服務分部之銷售表現強勁，單一分部錄得12.6%之雙位數增長。
- 毛利率由89.8%進一步增加至約90.6%，由於本集團之高毛利產品及美容服務帶來更大貢獻所致。
- 本期間溢利較去年增加603.1%至約33,600,000港元，反映本集團「加強核心業務」策略之成效及並無再錄得過往期間所述之多項一次性因素所致。
- 撇除該等一次性因素，本集團於本期間之溢利仍增加40.4%。然而，本集團之營業額較回顧期間前六個月相對穩定。
- 本集團進一步提升美容服務業務之比重，銷售額當中約73%來自美容服務及27%來自零售業務。
- 建議宣派中期股息每股 4.0 港仙。

#### 經營摘要

##### 美容服務業務

##### Glycel Skinspa、奧思醫學美容中心、水磨坊（包括水纖屋及Oasis Homme）及水之屋

- 於二零一五年三月三十一日，本集團於香港經營8間Glycel Skinspa、18間水磨坊美容中心（包括2間Oasis Homme及2間水纖屋）、3間水之屋水療中心及6間奧思醫學美容中心，而於中國，本集團繼續於北京經營3間水磨坊美容店舖及1間特許經營店舖。
- 位於中環娛樂行之全新旗艦店經已開幕，當中包括奧思醫學美容中心、Glycel及Oasis Homme，有助鞏固品牌知名度，並精簡營運成本及員工調配安排。
- 美容服務分類中錄得雙位數銷售增長表現超卓之品牌包括Glycel及Oasis Medical品牌。水磨坊之銷售表現與去年同期相若，而水之屋之銷售則錄得下跌。
- 基於Glycel品牌之勢頭強勁，本集團正計劃藉著即將來臨之30週年誌慶為品牌進行大型銷售推廣活動。
- 本集團於二零一五年四月推出全新的Oasis Health服務，由註冊營養師為美容服務客戶提供度身訂制之營養方案，並計劃於稍後推出一系列Oasis Health保健產品。

##### 零售業務

##### Glycel、Erno Laszlo及h2o+

- 於二零一五年三月三十一日，本集團於香港經營7間Glycel店舖、8間Erno Laszlo店舖及14間h2o+店舖。
- 自家品牌Glycel之零售銷售亦表現超卓，較去年同期錄得雙位數銷售增長。
- 於期內新開設2間Glycel店舖，包括1間位於澳門之澳門威尼斯人度假村酒店及1間位於香港國際機場二號客運大樓。

- 於回顧期間，Erno Laszlo之銷售額增加12.4%，反映市場對品牌之需求強勁，近年之持續增長勢頭奠定Erno Laszlo成為香港知名護膚品牌之地位。
- 儘管h<sub>2</sub>O+於回顧期間因關閉若干表現欠佳之店舖導致銷售下跌，惟本集團之h<sub>2</sub>O+業務仍保持穩定。
- 於回顧期間，本集團推出專業醫學美容產品系列「DermaSynergy」，為配合奧思醫學美容中心之醫學美容療程，為客戶提供完整的醫學美容方案。

(二零一五年五月二十八日，香港) — 著名美容產品零售及美容服務集團**奧思集團有限公司**（「奧思」／「本公司」）（股份代號：1161），公布本公司及其附屬公司（「本集團」）截至二零一五年三月三十一日止六個月之中期業績。

回顧期內，香港發生多項影響零售環境的重大事件，為零售商帶來重重挑戰。儘管如此，本集團的整體業績仍然理想，旗下各項業務亦錄得穩定增長。本集團之營業額較去年同期上升7.2%至約354,700,000港元。由於服務業務的毛利率一般較高，隨著其貢獻增加，整體之毛利率由去年同期的89.8%上升至約90.6%。而溢利則較去年同期增加603.1%至33,600,000港元。

於二零一五年三月三十一日，本集團的現金狀況保持強勁約為250,900,000港元，較十二個月前的手頭現金高出46,400,000港元。董事局宣派截至二零一五年三月三十一日止六個月的中期股息每股4.0港仙（二零一四年三月三十一日止六個月：每股1.0港仙）。

回顧期內，本集團繼續推行以「自強不息·蛻變和創新」為主調的發展計劃。於二零一五年三月三十一日，本集團的美容服務業務及零售業務之銷售組合比重由去年同期約70%比30%升至約73%比27%。相關轉變反映本集團繼續推行過去一年的策略，持續把業務重心移向美容服務。

本集團的服務業務再次表現強勁，以奧思醫學美容中心及Glycel的表現最為突出。整體而言，此業務的銷售增長約為12.6%。其中，奧思醫學美容中心及Glycel在新策略的帶動下，表現大大提升，其銷售分別大幅增長37.5%及42.2%。

奧思組合內其中一個表現最優秀的業務包括奧思醫學美容中心，此乃集團的增長引擎。透過進一步擴大此業務的服務規模，有助強化客戶基礎和刺激銷售。本集團於期內推出專業醫學美容產品線「DermaSynergy」，循四個步驟28天黃金關鍵週期，專門設計以提升療程成效，從而為顧客提供完整的醫學美容解決方案。

本集團的自家品牌Glycel於期內無論是服務表現還是產品零售方面都十分出眾。有效的廣告宣傳成功加深了消費者對產品效用的認識，令品牌銷售繼續錄得雙位數增長，成為本集團毛利率上升的重要功臣。Glycel產品深受香港消費者的喜愛，今年適逢品牌的三十週年誌慶，本集團將進一步加強對該品牌的推廣。

於擁有分銷權品牌方面，本集團於香港的 h<sub>2</sub>O+ 分銷業務維持穩定，雖然此品牌於期內的零售曾經一度放慢；而 Erno Laszlo 的銷售上升 12.4%，反映市場對這品牌的需求強勁，延續近年的增長勢頭，在香港已成為知名的護膚品牌。

展望未來，本集團的發展將繼續利用嶄新科技和市場觸覺繼續創新改革，並致力提升所有服務的顧客體驗。因此未來的發展策略將以提升顧客體驗的翻新工程為主，而不是擴大地域覆蓋，務求最終為顧客營造一個優質的美容服務環境。本集團將不斷更新美容儀器和醫學設備，以為顧客提供行內最新和最頂尖的設備。

在多品牌的推廣策略下，本集團將物色機會拓展旗艦店模式，並積極為旗下之產品和服務開拓新銷售渠道。為向顧客提供更全面穩定的服務，本集團於二零一五年四月推出全新 Oasis Health 服務，市場反應踴躍。客戶能夠從註冊營養師得到度身訂制的營養方案外，更可享受集團旗下美容服務品牌的美容及身體療程。本集團計劃稍後推出 Oasis Health 的保健產品系列。

**奧思行政總裁黃文麗女士**總結說：「本集團於回顧期的六個月間進一步加強其長期增長策略的效益，令本集團得以克服期內種種挑戰。未來亦將繼續推出措施，以維持期內的上升動力。雖然香港整體經濟前景依然有很多不明朗因素，本集團對下半年的表現仍保持審慎樂觀。」

- 完 -

### **有關奧思集團有限公司**

本集團為香港領先美容服務供應商及美容產品零售商。本集團於一九九八年成立，並於二零零二年在香港聯交所主板上市，一直為香港業內的先行者之一，發展多個「創新」。於二零一五年三月三十一日，本集團在香港的核心美容服務，全歸納在「奧思」品牌下，包括14間水磨坊美容中心、2間水纖屋中心、3間水之屋水療中心、6間奧思醫學美容中心、2間Oasis Homme中心及網上奧思花軒，以及1間Mini Nail by Angelababy美甲服務。於中國，本集團共經營3間自營水磨坊美容中心，還有1間特許經營的水磨坊美容中心。在「奧思」品牌的基礎上，本集團還擁有一個自家品牌Glycel，在香港擁有15個門市，包括提供一系列渡假式氛圍和高端美容服務的水療中心，以及銷售瑞士製產品系列的零售點。除了美容服務之外，本集團亦在香港銷售及分銷精心挑選的世界知名優質護膚品牌產品，包括首個來自紐約由醫生主理的護膚品牌Erno Laszlo及美國海洋護膚品牌h<sub>2</sub>O+，於香港的零售點分別為8個及14個。澳門方面，本集團於Oasis Beauty Store售賣Glycel及h<sub>2</sub>O+品牌的產品，而Glycel亦於威尼斯人渡假村酒店設立零售點。詳細資料請參閱[www.wateroasis.com.hk](http://www.wateroasis.com.hk)。

新聞垂詢：

### **縱橫財經公關顧問有限公司**

吳燕霞 / 尚嫦 / 梁曉霖

電話: 2864 4812 / 2114 4981 / 2864 4883

傳真: 2804 2789 / 2527 1196

電郵: [mandy.go@sprg.com.hk](mailto:mandy.go@sprg.com.hk) / [evonne.xiao@sprg.com.hk](mailto:evonne.xiao@sprg.com.hk) / [eunice.leung@sprg.com.hk](mailto:eunice.leung@sprg.com.hk)

**奧思集團有限公司**  
**公關及企業傳訊部**

高惠君

電話: 3182 7772

傳真: 2807 0777

電郵: [manko@wateroasis.com.hk](mailto:manko@wateroasis.com.hk)