

## 奧思集團有限公司公布 2014/15 年全年業績

\* \* \*

「自強不息：蛻變和創新」的發展計劃繼續彰顯成果  
錄得溢利的美容服務業務於年內繼續邁步向前**財務摘要**

- 於回顧年度，本集團營業額較去年增加1.9%至約691,700,000港元，反映Glycel及奧思醫學美容中心等美容服務品牌之銷售額增加，惟受香港零售業所面對之挑戰、水磨坊及水之屋之較長消費模式以及關閉中國、台灣及新加坡的零售業務令銷售額貢獻減少等因素所抵銷。
- 毛利率由89.5%增加至約90.9%，乃由於本集團之高毛利美容服務業務帶來更大貢獻所致。
- 於回顧年度，本集團透過審慎優化媒體預算及關閉表現欠佳之店舖以控制廣告及租金成本，錄得較去年同期分別減少11.1%及4.7%。員工成本合理增長6.8%，乃由於為挽留高績效員工而給予具競爭力之報酬所致。
- 本年度溢利增加15.2%至約52,500,000港元，主要由於本集團之Glycel及奧思醫學美容中心等美容業務之貢獻增加及於本財政年度結束中國、台灣及新加坡業務令虧損減少所致。
- 本集團進一步提升美容服務業務之比重，銷售額當中約73.7%來自美容業務及26.3%來自零售業務。
- 建議宣派末期股息每股2.5港仙。

**經營摘要**

- Glycel及奧思醫學美容中心為本集團於回顧年度主要增長動力，包括營業額及盈利。本集團於二零一四年十月在中環娛樂行開業之旗艦店進一步帶動該等業務之增長勢頭。於二零一五年，本集團藉著Glycel之30週年誌慶進行大型銷售推廣及提升公眾知名度。
- 本集團於香港之水磨坊及水之屋業務之現金收入總額增加9.6%，而本年度營業額則分別減少2.6%及12.3%，乃由於本集團之美容療程計劃出現較長之消費模式。
- 本集團已成功續簽h<sub>2</sub>O+於香港及澳門地區的分銷協議為期5年直至二零二零年十二月三十一日。本集團之零售品牌Erno Laszlo及h<sub>2</sub>O+之營業額下跌，部份由於香港零售市場嚴重衰退及關閉表現欠佳之店舖所致。將表現欠佳之h<sub>2</sub>O+店舖整固後預期於未來一年可改善品牌表現。
- 本集團自家品牌Eurobeauté、DermaSynergy及Oasis Health之銷售額亦迅速增長，補足零售銷售之業績表現。
- 本集團提呈其首份環境、社會及管治報告，當中涉及有關節省資源、減少整體能源消耗及提升員工良好環保意識之措施。

(二零一五年十二月二十三日，香港) — 著名護膚美容集團奧思集團有限公司(「奧思」/「本公司」)(股份代號：1161)，公佈本公司及其附屬公司(「本集團」)截至二零一五年九月三十日止全年業績。儘管經營環境充滿挑戰，本集團仍錄得理想的銷售額和溢利增長，年內溢利比去年增加15.2%，營業額仍較去年增長約1.9%。

回顧年內，本集團「自強不息：蛻變和創新」的發展計劃繼續彰顯成果，令本集團得以發揮根本優勢，抵抗香港零售市道吹來的逆風。截至二零一五年九月三十日，若撇除中國、台灣及新加坡業務(現已終止)，增長實較去年上升超過3.1%。由於利潤較高的美容服務業務貢獻上升，毛利率從89.5%升至90.9%。全年每股基本盈利為6.6港仙(二零一四年：6.3港仙)。

於二零一五年九月三十日，本集團的銀行結餘及現金進一步上升至約260,000,000港元，流動比率及負債與權益比率分別為0.9:1及9.0%。董事會建議宣派末期股息為每股2.5港仙，全年股息為每股6.5港仙(二零一四年：6.0港仙)。

配合本集團矢志成為以服務為主的美容企業之目標，本集團旗下的美容服務品牌繼續於本年度推動業務表現。美容服務及零售的營業額貢獻佔比從去年70.5%及29.5%升至二零一五年九月底的73.7%及26.3%。美容服務業務的現金收入按年大幅增長10.3%。

**奧思行政總裁黃文麗女士表示：**「儘管市場環境充滿挑戰，本人很高興本集團能夠展現強韌實力，並於推行持續蛻變的策略方面取得成效。年內，我們為旗下利潤最豐厚及增長潛力最大的品牌、服務或產品訂立優先次序，並專注增強它們的增長勢頭。本集團於過去一年致力整合及加強Glycel和奧思醫學美容中心等增長引擎，成績卓越有目共睹。」

## **業績回顧**

本集團正擺脫以往作為零售分銷商的角色，逐漸重塑成為以服務主導的美容業務集團，並把本集團的溢利主要來源逐漸轉向較高毛利率的服務業務。於回顧年度，在水磨坊業務的現金收入出色的表現帶動下，本集團來自香港的水磨坊及水之屋業務的現金收入總額增加9.6%，反映本集團繼續獲得顧客的大力支持，和其品牌擁有的相關優勢。

本集團的主要增長動力之一Glycel，於香港的零售及美容服務的營業額分別增長約8.2%及25.2%。除去年十月在中環開幕的Glycel Premier Spa美妍診療中心，該品牌推出多款隨身美容儀器，如二零一四年推出的超人氣產品Glycel 42°C光動能去紋緊膚儀，以及二零一五年推出的Glycel纖型塑身儀器連全新速效塑形美體精華，為顧客送上無盡驚喜。新一代Glycel纖型塑身儀器承接上一代儀器的優點，可應用至全身，打破了過往品牌的整體銷售記錄。

同樣，奧思醫學美容中心維持近年來的增長勢頭，並在年內繼續壯大，營業額按年增長25.7%。奧思醫學美容中心已建立醫學美容療程獨特供應商的定位，由合資格醫學美容專才提供諮詢服務，並使用先進技術和設備提供療程，顧客數目持續增加。作為中環娛樂行旗艦店一部份的分店於二零一四年十月開幕後，業務增長勢頭進一步提升。

於特許經營品牌方面，h<sub>2</sub>o+擁有穩固且忠心的顧客基礎，而Erno Laszlo因於回顧年內關閉了1個零售點，令營業額按年輕微下跌4.7%，雖然如此，於本年度已推出極具潛力的新產品。

## 展望

展望未來，本集團將專注綜合其實力、客戶基礎及聲譽並繼續發揮這些優勢，而非尋求迅速擴展。於「自強不息：蛻變和創新」的宗旨引領下，本集團將繼續發掘新機遇以改善各方面的表現。

於未來一年，本集團將調整業務模式，旨在拓闊渠道以吸引及保留客戶。本集團於回顧年內成立了一個創新營銷部門，其主要職責是與公司業務夥伴合作，讓本集團得以滲入此等公司的員工及客戶群，此乃潛在新客戶的一個重要來源。此外，本集團已準備就緒加強其客戶關係管理（CRM）系統，更積極鼓勵現有客戶透過推薦或招攬的方式吸納新客戶。

同時，本集團將維持嚴格的成本控制措施，並將於續租時積極進行商討。此外，本集團亦可因此審視其零售分店位置，並尋求租用更佳及更顯眼的零售點。

本集團亦將繼續發掘投資商機。本集團目前擁有充裕現金，而其於過往數年收購及全面改革Glycel品牌的例子充分顯示集團有能力接手表現欠佳但具可觀潛力的品牌，並大大提升其表現。

**黃文麗女士**總結說：「過去兩年縱使面對重重挑戰，本集團仍能成功扭轉劣勢持續增長。有見及此，本人有信心本集團現循正軌發展，而我們過往及現在所推行的舉措均為本集團的業務覆蓋範圍和品牌信譽帶來實質好處，亦為投資者帶來正面的投資回報。本集團現已準備就緒邁向蛻變新階段，相信來年將進一步鞏固於香港市場的領導地位。」

### **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。成立於一九九八年並於二零零二年在香港聯交所主板上市，一直為香港業內的領導者之一，取得多個「創新」。多年來，清晰的願景和不斷追求蛻變和進步的動力令本集團發展為用戶愛戴的美容服務供應商，並擁有強大的自家和特許品牌產品組合。作為行業的先鋒者，本集團致力成為大中華地區的翹楚。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 / 蘇巧珊

電話: 2864 4812 / 2114 4981 / 2114 4318

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) / [abigail.so@sprg.com.hk](mailto:abigail.so@sprg.com.hk)

#### **奧思集團公關及企業傳訊部**

高惠君

電話: 3182 7772

傳真: 2807 0777

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