



Water OASIS Group

奧思集團

奧思集團有限公司公布 2017 年中期業績

* * *

**持續調整銷售組合並
專注於毛利率較高的服務業務****財務摘要**

- 於回顧期內，本集團之營業額較去年增加3.5%至約326,500,000港元，主要由於服務分部之收益增長，抵銷了零售銷售之減少。
- 本集團之銷售組合中，美容服務增加至約77.2%及零售銷售為22.8%，而去年同期則為73.3%及26.7%。
- 本期間之毛利率由去年同期之90.4%增加至約91.6%。
- 本集團推行一系列審慎的成本控制措施以提升競爭力，包括關閉多間表現不佳之店舖。於回顧期內，廣告、折舊、租金及員工成本等四個開支均成功較去年同期分別減少12.3%、20.7%、8.2%及3.7%，令本期間溢利增加270.3%至34,900,000港元。
- 本集團二零一七年三月三十一日維持約365,200,000港元之強勁現金水平，較去年同期增加89,000,000港元。
- 建議宣派中期股息每股4.0港仙。

經營摘要**美容服務業務**

- 本集團香港美容服務分部之所有品牌均錄得強勁表現，包括Glycel、水磨坊、水之屋、Oasis Homme及奧思醫學美容中心。與去年同期相比，本集團之水之屋及奧思醫學美容中心表現良好，其銷售額分別錄得雙位數增長，而Glycel及水磨坊亦達到單位數增長。理想業績全賴本集團致力投資最新的高科技美容設備及新數碼營銷工具之成果。
- 於二零一七年三月三十一日，本集團於香港經營9間Glycel Skinspas、15間水磨坊美容中心、3間水之屋水療中心、6間奧思醫學美容中心及2間Oasis Homme中心，並於中國經營3間自營水磨坊美容中心。

零售業務

- 本集團零售業務包括三個自家品牌—Glycel、Eurobeauté及DermaSynergy及兩個擁有分銷權的品牌—H2O+及Erno Laszlo。
- 自去年中期至今，本集團繼續關閉表現欠佳之零售店舖，包括4間H2O+店舖。儘管與去年同期相比，關閉店舖對銷售表現有所影響，但該等表現欠佳店舖之租金及員工成本得以減少導致錄得正數利潤。
- 於二零一七年三月三十一日，本集團於香港經營5間H2O+銷售點、5間Erno Laszlo店舖、4間Glycel店舖，並於澳門經營1個Glycel銷售點及1間Oasis Beauty Store。

展望

- 本集團將繼續開拓行內擁有龐大發展潛力之網上商貿機遇，並繼續為旗下美容店舖搜羅新設備，提升和擴大產品及設備種類，以維持其市場領先地位。

(二零一七年五月二十六日，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」）截至二零一七年三月三十一日止六個月之中期業績。

回顧期內，本集團面對香港市道繼續停滯不前。縱使在此環境下，本集團無論於營業額、毛利率、成本對收益比率及純利等各項重要指標的按年表現均有所改善。本集團的營業額較去年同期上升3.5%至約326,500,000港元，主要由於本集團持續改變銷售組合，來自服務業務的貢獻趨增所致。本集團的毛利率亦由去年同期的90.4%輕微上升至91.6%，主要由於服務業務佔銷售組合較高比重所致。審慎的成本控制措施令期內溢利較去年同期上升270.3%至34,900,000港元（截至二零一六年三月三十一日止六個月：9,400,000港元）。

本集團的現金狀況保持強勁，於二零一七年三月三十一日擁有手頭現金約365,200,000港元。董事會宣派截至二零一七年三月三十一日止六個月的中期股息每股4.0港仙（截至二零一六年三月三十一日止六個月：每股1.0港仙）。

奧思行政總裁譚肇基先生表示：「本集團取得此佳績的關鍵在於堅持推行長期策略定位的措施，於過去數年更加專注發展毛利率較高的服務業務。」

業務回顧

截至二零一七年三月底，本集團的美容服務及零售業務之銷售組合比重為77.2%比22.8%，與去年的73.3%比26.7%相比改變明顯。與此同時，本集團持續推行一系列審慎的成本控制措施，旨在提升競爭力。總括而言，廣告、折舊、租金及員工成本分別下降12.3%、20.7%、8.2%及3.7%。

美容服務業務

隨著本集團更專注發展美容服務業務，各個品牌均錄得強勁表現，特別是高端的水之屋及先進的醫學美容品牌奧思醫學美容中心均表現良好，與去年同期比較各自之銷售額錄得雙位數增長。美容服務業務的理想業績，主要由於本集團堅持投資於最新的高科技美容設備。

本集團的數據營銷策略於鎖定美容服務新客戶方面極為有效，這點從服務業務(特別是奧思醫學美容中心及水之屋)的新客戶數目持續增加可見一斑。新客戶購買療程組合的開支亦有所增加。

零售業務

零售方面，本集團持續關閉表現欠佳的零售店。自去年中期至今，本集團已關閉4間H2O+店舖。除了Glycel之外，零售市場不景氣及競爭激烈導致本集團旗下全部零售品牌的銷售均較去年同期下跌。然而，本集團仍能錄得溢利。

展望

本集團將繼續開拓行內網上商貿機遇，預期此尚待發掘的領域在香港擁有龐大潛力。本集團於二零一七年二月開展名為「O~KO!beauty」的全新網上交易平台，初步反應令人鼓舞。本集團直接由韓國搜羅多項熱捧護膚產品，現時透過該平台於香港獨家出售。本集團目前透過 Facebook 專頁推廣時尚及價格相宜的 O~KO!beauty 產品，目標對象為消費習慣較受社交媒體趨勢及關鍵意見領袖推薦影響的年輕女性，本集團亦透過市場推廣策略進一步開發此等領域。O~KO!beauty 的官方網頁已於二零一七年五月推出，為本集團的目標客戶提供更多元化的產品。儘管此項新業務仍處於初步階段，但本財政年度上半年來自用戶的反應非常正面。

展望未來，**譚先生**總結：「我們將繼續為旗下美容店舖搜羅新設備，並於有需要時提升及擴充設備種類，以維持市場領先地位。同時，奧思將發掘具潛力的全新護膚及美容產品，以擴展及配合現有產品組合。鑑於我們在不景氣的市況下仍能把上一財政年度下半年的優秀表現延續至二零一六/二零一七年度，這點許多同業未能做到，因此我們對維持未來增長正軌充滿信心。」

- 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。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

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

吳燕霞 / 袁純藝 / 劉波妮

電話: 2864 4812 / 2864 4853 / 2864 4870

傳真: 2804 2789 / 2527 1196

電郵: mandy.go@sprg.com.hk / fanny.yuen@sprg.com.hk / boni.liu@sprg.com.hk

奧思集團公關及企業傳訊部

張美琪

Tel: 3182 7741

Fax: 2807 0777

E-mail: maggiecheung@wateroasis.com.hk