

奧思集團有限公司公布 2016/17 年全年業績

* * *

業績表現理想得益于本公司大膽的市場推廣策略、
謹慎的成本管理及引入一系列新的美容服務、設備及產品

財務摘要

- 於回顧年度，本集團之營業額較去年增加2.9%至約644,800,000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。
- 於二零一七年財政年度，本集團之銷售組合中，美容服務增加至約78.2%及零售銷售為21.8%，而去年則為75.4%及24.6%。
- 於二零一七年財政年度之毛利率由去年之90.9%增加至約91.9%。
- 本集團貫徹推行其有效的成本控制措施以提升競爭力。於回顧年度，廣告、折舊、租金及員工成本等四個開支均成功較去年分別減少40.1%、17.3%、6.3%及0.2%，加上銷售及毛利率增加，令本年度溢利增加139.0%至約69,300,000港元。
- 本集團於二零一七年九月三十日維持約402,400,000港元之強勁現金水平，較二零一六年財政年度增加101,900,000港元。
- 建議宣派末期股息每股 4.0 港仙。

經營摘要

美容服務業務

- 於回顧年度，本集團香港美容服務分部之Oasis品牌組合（包括水磨坊、水之屋、奧思醫學美容中心及Oasis Homme）及Glycel之表現強勁，錄得理想業績全賴本集團致力推出新療程、服務及最新的高科技設備、實施新數碼市場計劃及推出新手機應用程式之成果。
- 於二零一七年九月三十日，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，並於中國經營3間自營水磨坊美容中心及於澳門經營1間Oasis Beauty Store。

零售業務

- 本集團之零售業務包括三個自家品牌 - Glycel、Eurobeauté及DermaSynergy及並兩個擁有分銷權的品牌 - H2O+及Erno Laszlo。
- 於回顧年度，Eurobeauté之銷售表現超卓，部份抵銷了其他零售品牌之零售銷售表現之下跌。零售銷售減少部份由於關閉多間表現欠佳之零售店舖及香港零售市場之經濟氣氛疲弱所致。然而，與去年相比，關閉該等表現欠佳之店舖得以令租金及員工成本減少，令零售分部錄得正面業績。
- 於二零一七年九月三十日，本集團於香港經營5間H2O+銷售店、5間Erno Laszlo店舖、4間Glycel店舖，並於澳門經營1間Glycel銷售點。

展望

- 為維持市場領先地位，本集團將繼續加強與客戶在數碼上之互動及提升數碼營銷策略之水平，並由數據分析團隊提供支援以作出更佳業務決策。
- 本集團將繼續從世界各地搜羅最新的美容設備，為客戶引入最新及最先進的美容技術，並加強專業團隊，包括醫生及服務人員，務求保持及提升高水準的服務。

(二零一七年十二月十五日，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」）截至二零一七年九月三十日止全年業績（「本年」）。得益于本公司大膽的市場推廣策略、謹慎的成本管理及引入一系列新的美容服務、設備及產品，使本年度溢利按年上升一倍多，在香港經濟環境遠遠不算蓬勃的時候，表現實在非常出色。此佳績乃建基於營業額上升 2.9%、毛利率改善及本集團主要開支減省所致。

本集團的毛利率升至 91.9%，較二零一六年高一個百分點。毛利率上升是因為年內銷售組合進一步改變。本集團高毛利率的美容服務對銷售組合的貢獻於本年度升至 78.2%。本集團繼續有效控制成本。租金成本佔營業額的百分比跌至 20%以下，廣告成本亦比上一年減少逾 40%。全年每股基本盈利達到 9.1 港仙（二零一六年：3.8 港仙）。

於二零一七年九月三十日，本集團的銀行結餘及現金維持在約402,400,000港元。董事會建議派發末期股息每股4.0港仙，令全年派息達到每股8.0港仙（二零一六年：3.0港仙）。

奧思行政總裁譚肇基先生表示：「本集團於本年度能夠取得驕人的業績，主要有賴創新的市場推廣策略，使我們能充分發揮現代科技和媒體的潛力。」

業務回顧

美容服務業務

於回顧年內，本集團於香港的水磨坊及水之屋業務均錄得增長，令此項業務的整體營業額按年上升7.5%。增長是受全年推出的多項新療程、服務及設備所帶動。與此同時，本集團奧思醫學美容中心及自家Glycel品牌繼續表現出色，營業額分別按年上升約9.8%及1.7%。

過去一年，本集團非常積極加強及擴大上述業務於網上及數碼的發展。其中最重要舉措之一是為水磨坊、水之屋及奧思醫學美容中心等業務開發及推出手機應用程式，主要目的是為各項服務提供24小時預約服務及簡化預約流程，從而更方便客戶及鼓勵他們使用自助服務。本集團相信開發該等應用程式對客戶非常有用，客戶反應亦非常正面。

零售業務

零售業務方面，本集團於年內引入的Eurobeauté新產品大受用家歡迎，帶動這本集團自家品牌的產品銷售強勁增長。這個品牌建立了全面的產品種類，為具不同護膚需要的客戶提供完善優質的護膚解決方案。此外，本集團的自家品牌DermaSynergy產品廣泛用於奧思醫學美容中心的療程，客戶亦可直接於店舖購買。本集團擬把這個品牌集中於高質素及高毛利的療

程後產品，讓客戶在接受奧思醫學美容中心的療程後直接享用。

展望

本集團於過去一年所建立的強勁增長動力預期將在未來一年持續，這是由於本集團不斷加強數碼能力及引入更多新產品及設備，同時亦開拓具潛力擴展香港以外市場的新銷售渠道。

本集團於二零一七年較早時推出了網上銷售平台，以吸引更年青的客戶群。事實上本集團傳統品牌的客戶年齡層亦正不斷擴闊。本集團於來年的重點之一是加強與消費者在數碼世界的連繫，包括擴大網上業務範圍，增加數碼營銷活動及提高目標銷售對象的命中率，以及更多僱用主要意見領袖(KOL)等。

除了透過上述新舉措提升未來業務表現之外，本集團繼續著力從世界各地搜羅最新的美容設備，為醫學美容中心及美容店的客戶引入最新及最先進的美容技術。為此，本集團亦將繼續加強旗下專業團隊，包括醫生及服務人員，務求保持及提升高水準服務。

展望未來，譚先生總結：「本集團擁有優秀的服務及產品、卓有成效且持續擴展的數碼營銷策略以及不斷提升的數據分析能力，有助我們作出更明智的資源分配決定。於二零一七年，本集團有效地發揮這些優勢，締造出色的業績。我們預期在未來一年繼續保持良好勢頭。」

- 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 / 劉波妮

電話: 2864 4812 / 2864 4870

傳真: 2527 1196

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

奧思集團有限公司 - 公關及企業傳訊部

張美琪

Tel: 3182 7741

Fax: 2807 0777

E-mail: maggiecheung@wateroasis.com.hk