

**奧思集團有限公司公布 2018 年中期業績**

\* \* \*

**凝聚力量 增強勢頭**  
**憑藉傑出美容服務 締造佳績****財務摘要**

- 於回顧期間，本集團之營業額較去年增加12.2%至約366,500,000港元。按銷售額計算，零售及服務分類均錄得正數增長。
- 本集團之銷售組合中，美容服務增加至約77.7%及零售銷售為22.3%，而去年同期則為77.2%及22.8%。
- 本期間之毛利率由去年同期之91.6%進一步增加至約91.9%，乃由於服務分類貢獻增加所致。
- 於回顧期間，廣告及員工成本分別增加27.5%及6.2%，而租金及折舊則分別減少2.7%及14.1%。增加廣告是為提升曝光率以進一步刺激全線品牌的銷售。員工成本上漲是由於增加服務員工以向客戶提供更佳服務質素，而佣金增加是由於銷售業績增長。租金減少是由於先前關閉部份表現欠佳的店舖，而部份則由於續約時進行審慎租金商討所致。
- 本期間溢利為 60,400,000 港元，較去年同期增加 73.2%。
- 本集團於二零一八年三月三十一日維持約452,700,000港元之強勁現金水平，較去年同期增加87,400,000港元。
- 建議宣派中期股息每股3.0港仙。

**經營摘要****美容服務業務**

- 本集團之美容服務業務包括水磨坊、水之屋、Oasis Homme、奧思醫學美容中心及Glycel。
- 於回顧期間，本集團旗下經營之所有美容服務品牌表現良好，按年錄得單位數或雙位數增長，推動服務業務對零售業務之銷售組合比重上升。
- 於二零一八年三月三十一日，本集團於香港經營8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，及兩個擁有分銷權的品牌— H2O+及Erno Laszlo。
- 於回顧期間，H2O+之銷售額下跌，部份原因是過往期間所關閉表現欠佳之店舖所致，然而本集團經營之大部份零售品牌均錄得正數增長，當中表現最超卓之品牌為本集團自家擁有之Eurobeauté及DermaSynergy品牌以及Erno Laszlo。
- 於二零一八年三月三十一日，本集團於香港經營5間H2O+銷售點、5間Erno Laszlo店舖及5間Glycel店舖，並於澳門經營1個Glycel銷售點。

## 展望

- 本集團將繼續推出新產品及最先進技術設備之美容療程以及擴大分銷渠道，透過採取更多策劃及加大力度集中營銷兩個主要自家品牌包括Glycel及Oasis品牌組合，使新產品及療程在各年齡層的潛在客戶群獲得最大量曝光。

(二零一八年五月二十五日，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」）截至二零一八年三月三十一日止六個月之中期業績。

儘管香港市場相對淡靜，但本集團持續投資於新療程、產品及技術，對香港消費者非常有吸引力，從而令本集團的營業額及盈利能力大幅增加。本集團的營業額較去年同期上升 12.2% 至約 366,500,000 港元，上升主要由於本集團之「奧思」及「Glycel」品牌美容服務表現持續強勁，為期內服務及零售銷售組合帶來正面調整。本集團的毛利率亦由去年同期的 91.6% 輕微上升至 91.9%，反映來自服務業務的貢獻持續增加。此等因素加上本集團推行審慎的成本控制措施，令期內溢利較去年同期上升 73.2% 至 60,400,000 港元（截至二零一七年三月三十一日止六個月：34,900,000 港元）。此外，本集團的現金狀況亦保持強勁，於二零一八年三月三十一日擁有手頭現金約 452,700,000 港元。董事會宣派截至二零一八年三月三十一日止六個月的中期股息每股 3.0 港仙（截至二零一七年三月三十一日止六個月：每股 4.0 港仙）。

**奧思行政總裁譚肇基先生**表示：「雖然過去六個月市場表現平平，本集團錄得的理想業績反映其正朝著正確方向發展。我們旗下一系列有效且營運良好的美容服務不僅能透過採用最新技術及設備帶來最佳效果，更讓客戶感受到關懷及照顧。」

## 業務回顧

於回顧期間，本集團的美容服務及零售業務之銷售組合比重調整為77.7%比22.3%，按年上升半個百分點。期內主要開支廣告開支較去年增加27.5%，增加廣告開支為本集團的策略性舉措，以提升於期內或未來數月推出的多項主要新產品及服務的曝光率。員工成本亦較去年上升6.2%，而租金及折舊分別按年下降2.7%及14.1%。

## 美容服務業務

本集團的美容服務得益於被納入「奧思」品牌旗下，而獲得強勁的協同效益。美容服務於回顧期間均表現良好，按年錄得單位或雙位數增長，推動上述美容服務及零售業務之銷售組合比重上升。本集團的高端美容療程品牌Oasis Spa的表現尤為強勁，水磨坊亦於香港錄得良好表現，中國業務也發展穩健。此外，奧思醫學美容中心及Glycel Skinspa亦錄得出色表現，並進一步擴大其客戶基礎。

本集團於期內投放相當金額於現有水磨坊及水之屋美容中心的翻新及裝修以全面提升客戶體驗，並增設全新先進美容療程技術及設備，特別針對奧思醫學美容中心，此舉令本集團期內的資本開支較去年增加。此外，本集團亦善用其新技術及強大的數據分析能力加強市場推廣、

傳訊及供客戶參與的活動。

## 零售業務

本集團經營之大部份零售品牌均錄得正數增長，當中表現最超卓之品牌為本集團自家擁有之 Eurobeauté 及 DermaSynergy 品牌，均錄得雙位數銷售增長，而 Erno Laszlo 亦錄得單位數銷售增長。

於二零一七年十月，本集團集中資源推出全新且全面、高質的 Glycel 「The Line 泉效極緻再生系列」產品。「The Line」系列獲得消費者正面且令人鼓舞的反饋，有助進一步加強 Glycel 於香港的品牌聲譽。

## 展望

繼於去年底推出 Glycel 「The Line 泉效極緻再生系列」後，本集團於四月就 Glycel 新產品「泉淨活膚肌底精華」及「瑞士巔峰活膚療程」推出首個創新市場推廣策劃，並邀得女演員及模特兒苟芸慧擔任全新代言人。本集團透過於各受歡迎的網上平台播放一系列創新短片，使上述新產品及療程在各年齡層的潛在客戶群獲得大量曝光。除 Glycel 外，本集團亦將繼續加強奧思品牌的廣告宣傳，尤其是奧思醫學美容中心及水磨坊新推出的美容設備及療程，包括於二零一八年三月推出的「PicoGenius」療程。

此外，本集團亦繼續發展及加強其電子商貿能力，近期於網上銷售的一系列產品之銷量亦顯著上升，雖然其目前仍僅佔整體銷售的一小部份。本集團亦意識到電子商貿的重要性持續增加，因此將繼續強化現有電子商貿渠道。

展望未來，**譚先生**總結：「本集團致力加強支持美容服務業務的數碼及網上服務，以及擴大客戶基礎。在零售方面，本集團擅長發掘適合廣泛香港消費者的護膚及美容產品，並不斷更新產品系列及形象。本集團不斷發掘新的市場參與模式及進軍新市場分部，向傳統客戶以外的更廣泛消費群(包括二十五歲以上的較年輕女士)推廣其產品及服務。憑藉上述各項行之有效的策略，本集團將繼續專注擇其善者而從之，以及堅守使其得以發展至今，著重優質、舒適及服務的承諾。本集團有信心未來幾個月將為集團未來增長帶來機遇。」

- 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](http://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](mailto:mandy.go@sprg.com.hk) /  
[boni.liu@sprg.com.hk](mailto:boni.liu@sprg.com.hk)

##### **奧思集團有限公司 - 公關及企業傳訊部**

張美琪

電話： 3182 7741

傳真： 2807 0777

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