

奧思集團有限公司公布 2017/18 年度業績

* * *

**憑藉美容科技、數碼營銷、產品及服務
穩步邁進 成果豐碩****財務摘要**

- 於回顧年度，本集團之營業額較去年增加9.9%至約708,400,000港元，主要由於服務及零售分部之收益增長所致。
- 於二零一八年財政年度，本集團之銷售組合中，美容服務分部增加至約79.2%及零售分部為20.8%，而去年則為78.2%及21.8%。
- 於二零一八年財政年度之毛利率由去年之91.9%增加至約92.4%。
- 市場推廣開支及員工成本分別增加60.4%及5.4%，而租金成本於二零一八年財政年度減少0.9%。增加市場推廣開支是為增加本集團各品牌的曝光率及刺激銷售。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。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。以營業額的百分比計算，所有此等主要成本均處於合理水平。
- 二零一八年財政年度的資本開支由15,200,000港元增加至63,800,000港元。這是由於以34,500,000港元購買原先本集團曾租用的元朗物業。餘下之增加已用於購買最新美容設備及翻新美容院。
- 本集團於二零一八年九月三十日維持約 376,600,000 港元之強勁現金水平。
- 建議宣派末期股息每股 5.5 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Glycel之表現強勁，錄得雙位數增長。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，以及加大市場推廣力度支持之成果。
- 本財政年度的廣告宣傳包括邀得苟芸慧作為Glycel品牌的全新形象代言人推出創新Glycel產品及療程，以及邀得容祖兒為水磨坊及奧思醫學品牌療程推廣全新醫學美容療程服務，成功在不同媒體作廣泛報導。
- 已開設兩間Glycel店舖，包括一間位於觀塘1亞太中心的Glycel Skinspa及一個位於大埔一田百貨的零售專櫃，而Glycel元朗店舖由千色匯遷往形點。於澳門的Oasis Beauty Store已遷往有較大空間的熱門購物商場內。
- 於二零一八年九月三十日，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，及兩個擁有分銷權的品牌— Erno Laszlo 及 H2O+。
- 於回顧年度，除 H2O+ 外，所有零售品牌的銷售均錄得正數增長。其中，Eurobeauté 表現尤為出色，而 H2O+ 之銷售額則隨著銷售點數量減少按比例下跌。
- 於二零一八年九月三十日，本集團於香港經營 4 間 H2O+ 銷售點、5 間 Erno Laszlo 店舖及 6 間 Glycel 店舖，並於澳門經營 1 個 Glycel 銷售點。

展望

- 本集團將繼續集中及改善本集團的美容服務業務，其次為零售業務。這將通過提供全新美容設備及產品、提升美容服務環境以針對性地於傳統及在新媒體上投放廣告，以便從客戶上獲取更多業務。

(二零一八年十二月十四日，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」）截至二零一八年九月三十日止全年業績（「本年度」）。

本年度內，本集團在近乎所有業務範疇取得良好表現，在多個組別錄得近雙位數增長，因此整體營業額按年上升 9.9%，毛利率亦增至 92.4%，二零一七年則為 91.9%。一如往年，毛利率提升反映零售及服務銷售比重進一步轉變，零售佔比由去年的 21.8% 降至 20.8%；而較高毛利率的服務業務則上升至 79.2%（二零一七年：78.2%）。由於本集團多項產品及服務繼續深受客戶歡迎，本年度溢利按年增加 37.2%；客戶數目亦因新廣告渠道及方式奏效而節節上升。在不明朗的宏觀經濟環境下仍取得上述表現，足證本集團強大的管理實力及淵博的行業知識。本年度每股基本盈利為 12.8 港仙（二零一七年：9.1 港仙）。

本集團維持強健的現金狀況，截至二零一八年九月三十日，手頭現金約 376,600,000 港元。董事會建議派發末期股息每股 5.5 港仙，令全年派息達到每股 8.5 港仙（二零一七年：8.0 港仙）。

奧思行政總裁譚肇基先生表示：「本年度可謂豐收的一年，我們近期推出的多項策略均取得亮麗成果。在不明朗的宏觀環境下，業務仍能穩步邁進。本年度發布的破紀錄業績更為我們注下強心針，我們相信我們正朝著正確的策略方向邁進，並將繼續沿著相似的路線加強和發展香港的業務。」

業務回顧

美容服務

水磨坊、水之屋及奧思醫學美容中心在香港均繼續表現強勁，錄得雙位數的增長。當中尤以水磨坊表現最佳，不單在香港的表現非常出色，在中國內地的三間自營店也錄得理想的增長。奧思醫學美容中心定期自全球製造商引入先進的美容設備，亦令其取得顯著增長。

奧思醫學美容中心營業額增長10.2%，為本集團主要增長動力之一，增長主要受惠於持續升級醫學美容儀器。

本集團的自家品牌 Glycel 銷售額上升 8.7%。聘請苟芸慧為品牌面孔，加上推出新產品，包括「The Line 泉效極緻再生」系列及「美肌紅水」系列，以及年內推出的全新「瑞士巔峰活膚療程」，持續帶動品牌銷售額，令 Glycel 在競爭激烈的高端護膚市場穩居重要地位。

零售

Erno Laszlo憑著強勁的宣傳和新產品的穩步推出和推廣，錄得單位數的銷售增長。隨著水磨坊美容中心的服務增加，Eurobeauté表現強勁。同時，DermaSynergy品牌亦表現甚佳。

展望

本集團近期致力加強市場推廣，擴大目標客戶群，提升應用於主要服務的技術，使本集團得以在宏觀經濟趨勢下處於有利位置。

奧思預期會繼續聚焦及投放資源於創新數碼推廣。本集團的美容服務分部仍是未來整體業務的重點，亦會定期引入嶄新的美容技術及設備。此外，奧思一直致力為部分產品建立網上業務，包括自家網上專賣品牌O~KO!beauty。本集團亦會繼續拓展支付工具，並於本年度下半年在現有的支付選項以外加入微信支付。

展望未來，由於本集團無負債及擁有強勁的現金狀況，因此將維持業務效率及審慎支出。同時，本集團擬繼續採購新的美容設備及產品，提升美容服務的環境，有針對性地於傳統及新媒體投放廣告以提高知名度。從大眾的熱烈反應可見上述種種投資已取得成效。

譚先生總結：「我們於二零一七/一八年度取得良好業績，足證業務策略順利推進。有賴於創新的數碼推廣策略，我們的美容服務及產品成功滲透廣泛的消費者。此外，透過採購及採用新技術，有助本集團塑造專業美容服務公司的獨特形象。而且一直以來，重視客戶服務是我們不容妥協的基本承諾。憑藉上述優勢，我們期望於來年積極努力並取得成果。」

- 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集團發展為用戶愛戴的美容服務供應商，並持續擁有強大的自家和特許品牌產品組合。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 / 黃柏怡

電話： 2864 4812 / 2864 4870

傳真： 2527 1196

電郵： mandy.go@sprg.com.hk /
andrea.huang@sprg.com.hk

奧思集團有限公司 - 公關及企業傳訊部

劉卓盈

電話： 3182 7772

傳真： 2807 0777

電郵： francescalau@wateroasis.com.hk