

[請即時發放]

**奧思集團有限公司公佈 2018/2019 年度業績**

* * *

在充滿挑戰的環境中依然創出滿意表現**財務摘要**

- 本集團於本年度之營業額較去年增加7.9%至約764,000,000港元，主要貢獻來自美容服務分類。
- 本集團之銷售組合中，美容服務進一步增加至約81.8%及產品銷售為18.2%，而去年則為79.2%及20.8%。
- 本年度之毛利率由去年92.4%進一步增加至約92.6%，乃由於服務分類貢獻增加。
- 於回顧年度，由於精明地配置資源，由大型線下推廣活動轉為更針對性的線上數碼活動及社交媒體平台，廣告成本較去年減少16.0%。租金成本維持於穩定，佔營業額之百分比較去年下跌，乃於續約時取得更佳之續約條款以及開設部份新店舖及關閉店舖之綜合淨成效。員工成本及折舊分別增加7.9%及68.4%，乃由於新開店舖增聘人手及進一步改善現有美容中心之整體服務質素，而折舊成本增加乃由於添置新美容設備、翻新現有美容院及新開店舖裝修。
- 本年度溢利為107,400,000港元，較去年增加12.9%。
- 本集團於本財政年度購入位於栢麗廣場一個單位，是現時位於屯門之水磨坊美容中心之部分，有關交易已於二零一九年四月完成。
- 本集團於二零一九年九月三十日維持強勁穩健之現金結餘狀況約385,600,000港元。
- 建議宣派末期股息每股7港仙。

經營摘要**美容服務業務**

- 於回顧年度，本集團旗下之所有美容服務品牌包括水磨坊（香港及中國）、水之屋及奧思醫學美容中心以及Glycel之銷售均表現良好，比去年錄得單位至雙位數增長。在這些品牌之中，位於香港之Glycel及水之屋，以及位於中國之3間水磨坊美容中心之營業額均錄得雙位數的增長。此外，於二零一八年九月開幕位於澳門之Oasis Beauty Store及美容院亦錄得良好表現。
- 本集團旗下品牌Glycel已分別於人流暢旺之新地點屯門栢麗廣場、太古城康怡廣場及元朗光華廣場新開設3間美容中心。位於康怡廣場及光華廣場的Glycel新店皆各自加入一間新的奧思醫學美容中心。

- 本集團已於二零一九年八月開設全新的Oasis Hair Spa生髮活髮中心，針對新客戶群提供頭髮及頭皮水療服務，成績令人鼓舞。
- 於財政年度末，本集團於香港、中國及澳門共經營44間美療、美容及醫學美容中心。

產品銷售業務

- H2O+、Erno Laszlo、Eurobeauté及DermaSynergy之產品銷售營業額下跌，部份由於關閉表現未如理想之店舖及零售市場疲弱，而與去年相比，Glycel之產品仍錄得雙位數的增長。
- 本集團於二零一九年十一月初在經翻新之沙田新城市廣場第三期開設新Glycel及Erno Laszlo銷售點。
- 於二零一九年九月三十日，本集團於香港及澳門共經營13間銷售點。

展望

- 本集團將繼續善用優勢，進一步鞏固作為市場領先美容服務供應商的聲譽，由專業員工在輕鬆舒適的環境下向客戶提供多元化可信賴且具成效的療程。
- 儘管香港近期發生之社會運動仍未解決，嚴重影響顧客及訪港旅客之購買意慾，本集團把焦點轉向著重服務多於產品銷售，並以本港消費者為直接目標，均意味著本集團過去數月來受訪港旅客人數下降的影響較少。此外，藉著加強建立網上市場地位及電子商務的選擇、投資新設備及療程以及審慎的成本控制，本集團深信定可繼續取得佳績。

(2019 年 12 月 13 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），公佈公司及其附屬公司（「本集團」）截至 2019 年 9 月 30 日止全年業績（「本年度」）。本年度內，即使宏觀環境挑戰重重，本集團的表現依然令人滿意。

本年度的營業額上升7.9%。同時，本集團的毛利率進一步改善，由去年92.4%升至92.6%。本年度溢利達到107,400,000港元，較2018年上升12.9%。這些改善的主要動力是持續改變產品與服務業務的比例，從一年前20.8%（產品）及79.2%（服務）改為現時的18.2%（產品）及81.8%（服務）。全年每股基本盈利為15.8港仙（2018年：12.8港仙）。

董事會建議派發末期股息每股 7 港仙，令全年派息達到每股 15 港仙（2018 年：8.5 港仙）。

奧思執行董事兼行政總裁譚肇基先生表示：「儘管國際及香港的市況艱難，然而，我們充分發揮優勢，依然錄得可觀溢利，證明我們的長期業務策略十分有效。按照策略，我們集中於美容服務業務，大量投資於新科技及設備，並致力拓展網上據點。」

業務回顧

美容服務

本年度，本集團各主要奧思品牌的業務表現理想，均錄得按年增長。當中尤以水之屋表現最佳，繼續產生強勁需求及吸納新顧客。在中國內地，受到新設備、作為高端服務供應商的信譽日隆，加上精選優惠及針對性的社交媒體活動所推動下，本集團於北京的3間水磨坊自營店亦表現出色。

年內，本集團於其中一間Oasis Homme中心推出新的Oasis Hair Spa生髮活髮中心服務，專為男士和女士提供生髮活髮療程。

於年末，本集團在香港經營17間水磨坊美容中心，包括15間水磨坊美容中心及2間Oasis Homme中心，並在北京自營3間水磨坊美容中心。本集團亦經營3間高端的水之屋美容中心，亦在澳門經營一間Oasis Beauty Store及美容院。

因應顧客對本集團多項醫學美容服務的殷切需求，本集團於年內開設2間奧思醫學美容中心，令於2019年9月30日的店舖數目增至8間。此分部按年穩定增長7.5%。

此外，本集團的自家品牌Glycel本年度的營業額攀升19.1%，反映整體質量及本集團的大量投資，包括選用名人苟芸慧為Glycel品牌面孔，取得良好成效。自收購Glycel品牌後，在相關服務及產品的質量及創新推動下，品牌增長強勁。品牌的受歡迎程度促使本集團於年內開設3間新店，使Glycel於香港的店舖數目增至17間，另有一間於澳門。

產品銷售

於2019年1月，集團收購了「Water Juicery」品牌，提供新鮮製作的冷榨果汁飲品，具有健康及美容功效，可供網上訂購。基於已有的客戶基礎及品牌網站，本集團期望在整體營運上產生協同效應。

於2019年9月30日，本集團在香港經營4間Erno Laszlo門市，近期在澳門一所高人流的大型百貨公司新八佰伴開設Erno Laszlo專櫃。另外，本集團於香港黃金地段有3間H2O+零售點。

展望

本集團的策略性業務模式令其頗有信心能夠乘風破浪，繼續吸引穩定的客戶。本集團把焦點轉向善重服務多於產品，並以本港消費者為直接目標，均意味著本集團過去數月來受訪港旅客人數下降及居民減少購物的影響較少。儘管本集團有部分美容服務客戶調整使用療程的時間，但對美容服務的需求仍然強勁，令本集團處於有利的位置去維持未來的需求。

為此，本集團有意加強建立網上市場地位及電子商務的選擇，包括市場推廣、客戶參與及預約，以及網上產品銷售。本集團計劃投放更多資源於增強現有社交媒體的版圖，以及提升網上廣告及市場推廣工具。與此同時，本集團正致力簡化客戶登記程序，使新客戶更輕易在網上登記，同時亦讓數據分析師獲取客戶趨勢及背景的寶貴新資料。

電子商務方面，本集團注意到其網上現金收入額按年飆升156%，顯示此重要的新銷售渠道有待加以發展。來年，本集團將在Glycel、Eurobeauté及Erno Laszlo品牌等網站進一步加強電子購物功能。本集團亦將繼續支持網上品牌O~KO!beauty，直接向年輕用家提供優質且相宜的美容產品。

社會動盪的影響之一是令市場租金回軟，本集團將於續約時尋求與業主進一步磋商，以維持嚴格控制租金成本。

本集團於北京的水磨坊美容中心於年內表現強勁，促使本集團繼續在該市物色其他可能適合推出水磨坊美容服務的地點。本集團亦正在中國內地南部找尋具類似潛力的地點。

本集團在艱難的一年仍取得如此理想表現，因此對來年前景充滿信心。為保持佳績，本集團的焦點將會是：一如既往保持卓越管理；維持與本集團風雨同路的忠誠客戶群；繼續轉以服務為本的業務策略，向男士和女士提供高價值的服務。為此，本集團將在審慎控制成本與穩定投資新療程和新設備之間取得平衡。

譚先生總結：「我們於未來一年將繼續善用優勢，進一步鞏固作為市場領先美容服務供應商的聲譽，由專業員工在輕鬆舒適的環境下向客戶提供多元化可信賴且具成效的療程。在現今節奏急速及時有壓力的環境下，相信對如此卓越水平的服務一向在市場上有其需求，而在各方持份者的支持下，我們有信心能夠繼續提供此等卓越服務。」

- 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 1998 年並於 2002 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，並繼續擁有強大的自家和特許品牌產品組合。詳情請參閱 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 / 黃柏怡

電話： 2864 4812 / 2864 4853 / 2864 4870

傳真： 2527 1196

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

奧思集團有限公司 - 公關及企業傳訊部

李皓雪

電話： 3182 7791

傳真： 2807 0777

電郵：kokolee@wateroasis.com.hk