

二零零一年至二零零二年度實為本集團發展的一個重要過渡時期。面對區內瞬息萬變之營商環境，我們無論在市場及產品上皆作出多元化的發展。香港經過多年來的強勁經濟增長後，市場正面對持續的經濟不景及通縮情況，加上疲弱的零售意欲及消費者信心不穩等種種因素，均無可避免地對集團的盈利構成一定的影響。然而，本集團視這發展過程為一個正面挑戰，並深信只要認定未來業務增長的發展路向，並作出策略性的投資，定能為未來的盈利增長奠下良好的基石。

我們視回顧年度為投資及品牌建立的重要階段，尤其是在中華人民共和國（「中國」）市場的發展，而最令人興奮的是在投資

初期本集團已獲得正面的回報。本集團迅速從國內營運中取得盈利，這足以證明為開設國內新零售點所投入的資金是值得的，包括為~H₂O+產品於新市場作早期推廣及廣告宣傳等費用，並預期此項業務在未來數年將表現良好。另外，由於國內消費者對~H₂O+產品的熱烈追求遠遠超越了我們的預期，因此我們將原定於二零零二至二零零三年間開設十個零售點之計劃加快，於九個月內已開設了二十三個零售點，並預計於二零零三年初進一步增加零售點之數目。在提升擴充速度的同時，我們亦相應提高本集團對中國市場盈利增長的期望。

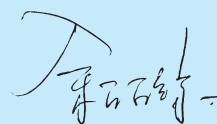
本集團在香港市場的定位亦作出了一些策略性的調整。現時於水療美顏業務之投資已擴展至大眾化市場，鞏固了本集團作為美容及護膚業內一個具備廣闊服務範圍及相當專業知識的主要參與者之地位。此外，客戶對我們新的水磨坊業務反應理想，假以時日，本集團的投資將可帶來理想的盈利貢獻。

過去一年，香港零售業持續低迷，本集團亦難以獨善其身。

然而，我們不但沒有鬆懈，反而更謹慎和務實地面對任何經濟轉變及作出適當的行動。儘管回顧年內盈利減少，本集團已為新舊市場的未來

業務發展奠下強大而良好的根基。我深信這投資年為本集團邁向另一增長期及具價值的必經階段。

我深信這投資年為本集團 邁向另一增長期的必經階段。



余麗絲
執行董事兼行政總裁

二零零三年一月十四日