

奧思集團有限公司（「本公司」）董事會（「董事會」）欣然提呈本公司及其附屬公司（統稱為「本集團」）截至二零零三年三月三十一日止六個月之未經審核綜合業績。本公司之審核委員會已審閱該等未經審核綜合業績。

於回顧期間，本集團錄得營業額約165,000,000港元。股東應佔溢利約為2,200,000港元。

本集團之中期業績反映了各種主要負面的社會及經濟因素之影響，該等因素令亞太區陷入逆境，各行各業公司之溢利大幅下降，尤其是香港的零售業，而本集團亦不能獨善其身。

香港出現持續通縮，零售指數進一步下跌，失業率再創新高，本集團核心市場之零售消費業務因而受到拖累。除此之外，非典型肺炎突然爆發，嚴重打擊消費者信心，對零售消費意慾造成更大壓力。於二零零三年四月至五月間，超過四十間上市公司發出盈利警告，可見該等因素之嚴重性。本集團為其中一間上市公司，曾於二零零三年五月九日刊發公佈，提醒股東須對前景預測作出修訂，並預期非典型肺炎之主要影響將於本財政年度之下半年內反映。

儘管期內溢利無可避免地如預期下跌，本集團亦能達成一連串實質業務成就，該等成就不單貫徹本集團將市場及產品作多元化發展之策略，亦為日後於適當時機進行之整固及發展打下穩固之基礎。本集團已特地加快步伐開拓中國內地（「中國」）市場。本集團精心步署擴張計劃，一方面可避免過份擴充，另一方面充份把握中國市場對奧思產品需求殷切所帶來的商機。自二零零三年一月起，本集團已於中國設立更多~H<sub>2</sub>O+零售專門點，現有合共37間零售點遍佈超過十五個主要城市，根據除利息、稅項、折舊及攤銷前收入（「EBITDA」）之基準評估，該等零售點已迅速證明其盈利能力。本集團亦於中國設有三間辦事處，負責統籌行政及市場推廣業務。至於香港方面，本集團於二零零三年五月於旺角開設一間新水磨坊美容中心，令現時大受歡迎之水磨坊美容中心數目增至六間。

## 業務回顧

### ~H<sub>2</sub>O+零售業務

#### 香港及澳門

於回顧期間，本集團之核心市場承受相當大之壓力，於本年度之上半年僅錄得少量純利。本集團深信需求下跌只屬暫時性，面對此情況，本集團於本年度內努力發展及開拓其他收入來源以補足~H<sub>2</sub>O+產品之銷售額。本集團美容服務及健康飲品之銷售額較去年同期增長超過50%，達至本集團分散業務之目標。同時，本集團採取多項策略以減低成本。

#### 台灣

儘管營商環境普遍欠佳，本集團之~H<sub>2</sub>O+產品於回顧期間保持良好銷量。整體而言，截至二零零三年三月三十一日止六個月之純利保持穩定，與去年之平均水平相若。

#### 中國

本集團繼續採取積極開設零售點之策略，現時共經營37間零售點。以EBITDA之基準計算，該等新零售點已於初期取得優秀業績，反映本集團之擴充策略實屬明智。本集團之產品於國內大受歡迎，亦顯示本集團計劃以特許經營方式營運~H<sub>2</sub>O+專門店乃適當之做法。因此，本集團將於短期內物色有潛力之特許經營商。

### 水療美顏中心及美容業務

#### 水之屋

本集團之高檔美容療程服務仍受到對~H<sub>2</sub>O+產品之零售銷售表現造成打擊之相同因素所影響。然而，水之屋於去年進行整固，將去年同期之虧損淨額約300,000港元轉為截至二零零三年三月三十一日止六個月期間之溢利淨額約200,000港元。綜觀前績，本集團之水療美顏中心業務於下半年趨向有較佳表現，顯示水之屋二零零二／二零零三年之整體業績可能處於合理水平。然而，非典型肺炎於本期間內爆發所帶來之負面影響可能減低此項趨勢之好處。因此，本集團計劃透過引入一系列之新美容療程，及推出一連串推廣活動吸引水療美顏中心業務之新客戶，進一步改善其收入，務求在未來數月創造出更佳成績。

### 水磨坊美容中心

本集團對市況轉變之敏銳觸覺及迅速反應，已於水磨坊美容中心之成功概念中充份展現出來。水磨坊美容中心於最初構思時屬於態度謹慎之試驗性質業務，所需之資金較少，適合於嚴峻之營商環境中發展。水磨坊美容中心所推行向大眾化顧客提供價格相宜之美容療程之策略，明顯已於香港之逆市中脫穎而出，其受歡迎程度更促使本集團於旺角開設第六間水磨坊美容中心。該六間中心均於一年內設立，證明水磨坊美容中心有實力，縱使面對現時之不利經濟環境，仍能保持超越市場之表現。事實上，水磨坊美容中心已證明其對本集團截至二零零三年三月三十一日止六個月期間之盈利淨額約2,200,000港元作出主要貢獻。本集團預期水磨坊美容中心可於本年度之下半年達到與上半年相若之成績，在現時經濟欠佳之環境下仍能獲得優秀表現，可見本集團對經濟發展及市場趨勢之轉變反應敏捷。儘管如此，必須注意的是，水之屋及水磨坊美容中心於提供療程時均廣泛使用~H<sub>2</sub>O+產品。該等業務之成功及盈利能力非常倚賴市場對本集團核心產品之認同及需求。由此可見，水療美顏中心及美容業務對在香港市場增加~H<sub>2</sub>O+銷售額方面，扮演了舉足輕重之宣傳角色，兩者均有助本集團在每個社會經濟階層取得認同。奧思水療美顏中心及美容業務，上至高檔客戶，下至大眾化顧客亦顧及週到。

### 展望

儘管市場環境波動，本集團仍保持穩健之財政狀況。這全賴本集團對投資決策非常謹慎，及維持龐大現金儲備為其提供高流動性、穩定之回報，以及就現有及有潛力商機積極進行投資之實力。目前，本集團持有超過74,000,000港元之現金，並保持無債務之優勢。

本集團正不斷研究及實施多項成本控制措施，以提高效率及盈利能力。本集團對薪金成本尤為嚴謹，員工薪金仍然凍結於二零零二年水平，而銷售人員之薪酬架構已作調整，以增加與其表現掛鈎之比重。此外，本集團將若干行政及物流工序外判，此舉將顯著減低開支。

本集團亦正密切注視個別專門店之表現，並採納措施以將其溢利貢獻提升至最高水平。本集團多次商討具競爭力之新租賃協議，此舉將於短期內提高個別專門店之盈利能力。本集團亦正考慮將專門店遷移至其他地點以提高營業額。由於在百貨公司銷售之保健及美容產品佔市場之大部份，故本集團於二零零三年四月結束兩間位於台北而表現未如理想之獨立專門店，以助本集團鞏固於台灣市場之地位。種種改變所帶來之財務影響，將於二零零三／二零零四年的財政年度開始反映。整體而言，本集團計劃推行全面性之成本削減措施，目標為每年節省約5%的經營開支。另一方面，亦會發展有利可圖之健康飲品系列，以增加新收入來源。

儘管上文概述之因素所帶來之負面影響嚴重，本集團亦能集中過去六個月內多項實質進展。除資金充裕，並無負債，以及預期推行計劃成本削減措施後可節省相當開支外，本集團亦預期水磨坊美容中心將不斷作出大幅貢獻，本年度七月起開展的中國特許經營業務亦將會為本集團帶來收入。該等因素加上本集團核心產品及市場具有的穩固根基，本集團深信定能走出逆境，於危機過後大展拳腳。