

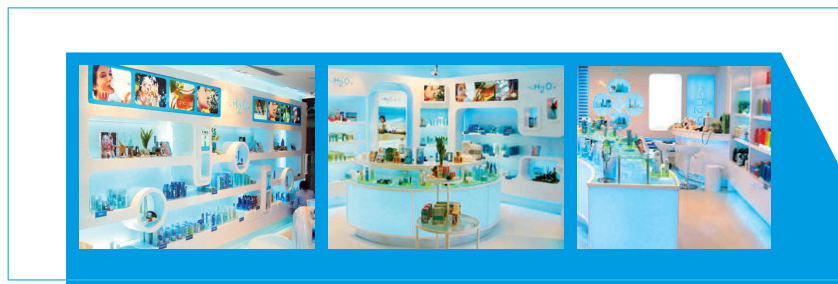
儘管本集團於本年度再次面對種種挑戰，我們亦繼續貫徹核心發展計劃，令產品及市場更多元化。我們此目標的價值亦因年內發生的種種事件而再次彰顯，尤其是非典型肺炎的爆發突顯了過於依賴單一產品或市場之潛在危機，因此，儘管本集團之溢利未能達至去年之水平，我們仍繼續秉承多元化發展之宗旨，並於二零零二年至二零零三年財政年度底為於中國大陸（「中國」）市場建立廣泛據點邁出重要步伐。本人相信，本集團正處於極有利位置盡享越趨成熟之市場優勢，尤其是近期更緊密經貿關係安排為香港公司於中國所締造之新商機。

本集團深信「穩奪先機」乃迅速開拓市場之致勝之道，故本集團已率先進軍中國市場。透過快速建立零售點網絡，並輔以全面之特許經營計劃，本集團已成功於國內建立據點及分銷網絡，令其後之競爭者難以匹敵。此外，在這迅速的部署下，我們已成功為未來競爭者造成種種入行門檻。

於旗艦地區方面，本集團審慎發展之多間水磨坊美容中心能提供真正迎合市場需求的服務，故客源不絕，顯示此項發展乃明智之舉。由於本集團提供價格相宜之服務，再配合 ~H<sub>2</sub>O+ 產品之宣傳，此項業務為本集團帶來溢利。此外，本集團於美容界擁有豐富經驗，並將此經驗注入本集團現有專門提供男士美容護理服務之業務上，令本集團繼續帶領傳統水療美容業務趨向潮流。

二零零二年至二零零三年所帶來之種種嚴峻考驗，令整體零售及其他業務均受到影響。而去年本集團能駕馭短期危機，在穩健的財務基礎下經營，並善用惡劣之營商環境下之商機制定政策，皆為未來穩健及具高瞻遠足發展機會的業務的先兆。本人相信，在過去一年，本集團已突顯所擁有之優勢。本集團於經濟衰退及非典型肺炎之影響下迅速應變，以將無可避免之影響減至最低，

並繼續履行有關多元化發展之既定策略，進行恰當的革新以迎合大眾需求，故本集團於最艱難之時期仍可得以喘息。本集團現已準備就緒，冀望於未來一年大展拳腳，以鞏固及締造業務增長。



本集團深信「穩奪先機」乃迅速開拓市場之致勝之道，故本集團已搶先進軍中國市場。

余麗絲  
執行董事兼行政總裁

二零零四年一月十四日