

最重要的是，本集團尋求方案以提升效率、加強競爭力及增加盈利能力。於回顧年內，本集團已落實三項主要方案，預期於未來數月將重點實行。三項方案均經過審慎分析市場狀況及新趨勢後得出，為增加收入之主要潛在來源。本集團將於未來一年投放更多資源實施及推行有關方案。

本集團第一項方案為依靠於中國主要城市迅速建立之自行管理零售點網絡作後盾，於中國發展特許經營業務。憑藉該等於中國主要城市建立之自資經營零售點，本集團認為特許經營業務乃一項審慎及具成本效益之途徑，以將本集團之市場覆蓋率擴展至人口密度較低或地點較遍遠之「二線」城市。特許經營計劃不單減低本集團之風險，亦有助將品牌知名度滲入中國核心地區，真正為~H<sub>2</sub>O+ 產品於全國建立知名度。特許經營零售點店可進一步提升產品之銷售額及盈利能力。本集團展望於二零零三年至二零零四年度可將所擁有之特許經營零售點增加到30間至50間。本集團於推動特許經營業務之同時，亦不斷開拓其於中國之自行管理零售點，儘管現時發展步伐較去年放慢，惟已於中國大部份主要城市建立龐大據點網絡。本集團預期將自行管理零售點由現時之44間增加至50間。本集團將透過全國性廣告宣傳活動以及舉辦特別活動如在購物中心提供美容講座等，向中國客戶灌輸護膚產品知識，並同時推廣~H<sub>2</sub>O+ 產品，作為兩項零售業務之支援。

第二，本集團矢志增加美容業務收益百分比，此項業務最近錄得較高之毛利率，表現遠超零售額，於二零零二年，本集團之零售額佔其收益之85%，而美容服務僅佔15%。於二零零三年，有關百分比已調整至71對29，而由於更多水磨坊中心陸續開張，美容服務所佔之百分比將不斷提升。此項策略調整乃因應市場對水磨坊服務之穩定需求而作出，而由於水磨坊美容中心採用~H<sub>2</sub>O+ 產品，因此亦可收宣傳之效。憑藉本集團現有成功建立之基礎，本集團亦積極開拓商機以進軍中國美容業務市場。

本集團第三項積極加強盈利能力之措施為透過設計、採購、測試及推出自行研發之~H<sub>2</sub>O+ 產品以達致產品多元化。就此而言，「自行研發」指本集團首創研究及採用專為亞洲市場而設之新產品，而非單只推廣現有之~H<sub>2</sub>O+ 產品。因此，本集團不單作為美國~H<sub>2</sub>O+ 供應商之分銷商，亦擔任其顧問。首項成果為本集團於二零零三年推出自行研發之面膜。此項產品為本集團帶來多項裨益。首先，此項產品較一般產品帶來更高邊際利潤。此外，此等產品可透過~H<sub>2</sub>O+ 之全球網絡作全球分銷，因此可為本集團帶來可觀利潤。

### 其他發展

本集團於過去兩個艱難之年度期間保持盈利能力之成果，令本集團於二零零三年八月，獲H<sub>2</sub>O Plus, L. P. 授予~H<sub>2</sub>O+ 產品於新加坡市場之分銷權，本集團深信此乃正確之決定。本集團將於未來一年在新加坡設立首個零售點，並預期將於二零零四年三月開業，而本集團更計劃於未來三年在新加坡開設合共7個零售點。

## 展望未來

儘管於回顧年內面對種種挑戰，本集團對邁進二零零三年至二零零四年充滿信心。香港經濟顯現種種復甦跡象，零售指數回升，而失業率亦由過往之高位回落。零售業於樂觀之經濟前景下開始取得回報，而憑藉本集團於二零零三年第四季之表現，預期亦可從中受惠。去年嚴謹實行之成本削減措施將可於本年度取得美滿成果。例如，本集團於去年地產市道低迷時重新商討之租金調整現已取得成效，並為本集團節省龐大開支。

於未來一年，本集團擬更有效動用現金儲備，審慎將該等儲備撥出若干百分比金額投資於投資組合，當中包括購買零售物業或於藍籌股作審慎投資，再配合本集團一貫之穩健投資政策，本集團定會審慎管理及磋商有關投資。

受到全球及地區事件以及經濟低迷之影響，不少業務均遭受重大損失，惟本集團卻未受重大影響，並已準備就緒迎接未來一年經濟好轉之優勢。儘管於年內回報率難免下跌，惟充滿挑戰之環境卻帶動本集團審慎計劃多元化發展及削減成本以維持整體盈利能力，以及有助保持一個有充裕之現金儲備而無承擔任何債項之財務狀況。憑著本集團於中國市場迅速發展，以及取得新加坡市場之分銷權，本集團已顯示其對市場變化之適應力，以及面對困難之應變能力，並隨時準備就緒以迎接未來之增長。