

管理層討論及分析

迅速滲透市場

此外，本集團於新加坡的業務亦發展理想，並已在當地經營 3 間零售店，更計劃於未來半年增設多間店舖。集團位於新達城的首間新加坡 $\sim\text{H}_2\text{O}+$ 零售店在「Suntec Awards 2004」選舉中由 270 間參與之零售店當中被選為「最卓越零售店」，此獎項為表揚最一流服務的店舖，包括態度殷勤和熟識產品的服務員、創新的市場推廣和宣傳活動、有創意的櫥窗和店舖陳列、店舖具概念及產品價錢合理，為顧客提供一個難忘的購物經驗。

零售店銷售額之增長很自然地主要來自中國大陸，現時本集團於各主要城市已設有 51 間 $\sim\text{H}_2\text{O}+$ 自營點，更另於其他策略性地區設有 24 間特許經營店。年內本集團推行的特許經營策略已證實奏效，促使本集團考慮透過此方法進一步擴展業務。

中國：大規模擴展策略

年內，本集團的中國業務持續蓬勃發展，於國內各主要城市的零售點數目亦不斷增加， $\sim\text{H}_2\text{O}+$ 品牌漸為國內客戶所熟悉，帶動銷售持續增長。最近，集團的「水芝澳海洋磨砂鹽」於 *Cosmopolitan* 雜誌主辦的 2004「時尚•COSMO」年度美容大獎被選為「最佳身體去角質產品」，此證明 $\sim\text{H}_2\text{O}+$ 於國內的受歡迎程度。

為於中國站穩陣腳，本集團在考慮過最新零售趨勢發展後，現正積極尋求有效提升市場滲透率的新方案。當中最重要之擴展策略首推於中國成功進行的特許經營安排。本集團致力確保特許經營商可透過提供卓越零售服務，有效地推廣 $\sim\text{H}_2\text{O}+$ 品牌。為此，該等特許經營商更能將 $\sim\text{H}_2\text{O}+$ 品牌產品推廣至中國其他新地區，在減低風險之餘亦為本集團帶來更可觀利潤。本集團於中國各主要城市以自營點及特許經營店這組合經營之策略已證實為可靠的增長良方。

本集團正透過不斷積極進行磋商，有策略地計劃將水之屋的經營模式引入中國市場。待主要事項落實後，本集團將制定具體計劃。





香港：專注於店舖位置及設計

年內，本集團持續優化位於香港的零售點，以確保各零售點可為本集團帶來最大的價值。其中一項措施包括將位於百貨公司內零售專櫃數目由 4 間減至 2 間，原因為百貨公司零售專櫃的租金相對銷售之比率較獨立專門店為高。位於旺角的專門店亦現已遷往新購物消閒熱點——朗豪坊附近的位置。與此同時，本集團亦於現有的銅鑼灣羅素街分店附近的波斯富街開設另一新店。

位於波斯富街的專門店為首間採用全新裝修的店舖，如反應良好，其他專門店亦將採用此概念。本集團放棄沿用一貫的藍白色彩主調，將重點放在和諧天然原料上，並帶出揉合傳統日本及泰國設計的優雅感覺。店內員工亦為顧客提供殷勤增值服務，務求營造出一種自然輕鬆的環境氣氛。



和諧天然 —
全新概念 ~H₂O+ 零售店

管理層討論及分析

多姿⁺



+ 成功的美容服務

水療美顏中心及美容業務

美容業務收入穩定

本集團的水磨坊美容中心於年內錄得可觀利潤，而預期此穩定收益將會持續增長。年內，由於本集團於銅鑼灣、將軍澳及西九龍增設 3 間美容中心，令香港的水磨坊美容中心數目由 9 間增加至 12 間。由於客戶群被分流，美容中心數目的增加導致盈利輕微下降，惟整體業務仍然表現良好，利潤亦得以維持於高水平。

水之屋業務於本年度錄得虧損，部分原因乃由於引入中期報告所載的新會計模式所致，惟本集團預期，當新會計模式的影響過後，水之屋之業務將能轉虧為盈。水之屋業務一向以優質服務見稱，最近更獲 *Cosmopolitan* 香港雜誌評選為「二零零四年最佳水療美顏中心」。

敏銳的投資決策

本集團把握二零零四年初香港物業價格低企的機遇，以約 35,000,000 港元購入銅鑼灣一間零售店，除主要作投資用途外，若日後兩間現有銅鑼灣店舖於續租方面出現問題，此新店則可作為後補之選。該店現正作收租用途。近期市況顯示物業價值已大幅飆升，令本集團於籌劃方面有更大靈活性，包括出售該物業並從中獲利。

管理層討論及分析

豐盛⁺



未來發展

中國：透過擴充及宣傳穩步發展

本集團預期中國業務將於來年進一步增長，並計劃增設多 10 間自營點及把特許經營店之數目增到 50 至 70 間。此外，本集團位於北京的店舖亦開始提供美容服務，標誌著本集團的美容業務已正式進軍中國市場。

中國零售點數目的增加使集團可重新檢討其宣傳開支，及研究於二零零五年在國內進行大型宣傳活動以進一步推動盈利增長的可行性。



十 進一步擴展中國零售市場

管理層討論及分析

培訓美容專才

香港及台灣：維持穩定及具盈利潛力的銷售網絡

本集團認為，在目前的營商環境下，香港及台灣的零售點數目適中，因此，除將於香港觀塘區一間概念購物商場開設1間新店外，本集團於短期內將不會進行大規模擴充。

為避免攤薄市場，除考慮於九龍區開設一間水磨坊美容中心以把握該處新購物熱點帶來的商機外，本集團有意將水磨坊及水之屋的數目維持於現有水平。同時，為應付高峰期內顧客對美容房間的殷切需求，本集團亦計劃擴充現有的銅鑼灣水之屋。

奧思國際美容專業學院

本年度，本集團計劃推出一項名為「奧思國際美容專業學院」(「學院」)的全新業務概念。概念中，此乃一項具盈利潛力及可自負營虧的業務，專門培訓美容專業人士，預期更可為本集團的美容中心培訓出經驗豐富的人才。本集團將與國際美容機構合作為各課程提供認可之證書。

本集團對推行此項新業務一開始已採取審慎態度，並致力將成本盡量減低。為達致此目標，本集團將在現有的銅鑼灣總部撥出大約3,000平方呎空間開辦有關教室，此舉將不涉及額外租金，唯一的開支僅為裝修總部有關位置以作開辦教室所需之費用。



本集團已聘請一位專業顧問就有關項目提供意見及監督初期開辦之事宜。現時項目進展順利，學院將可如期於二零零五年三月或四月營運。

卓越管理政策配合未來發展

整體而言，本集團預期較成熟的香港及台灣業務將於來年維持平穩的收益，而鑒於本集團將於中國增加零售據點、加強宣傳，再加上中國經濟持續發展，人民越趨富裕，預期中國市場將於來年錄得重大增長。

本集團將繼續致力維持增長動力，於既有市場引進新業務，並以審慎策略擴充中國市場。本集團亦將貫徹其一貫審慎求進的策略，以維持股東的信心。現時，本集團的現金狀況維持於約 79,000,000 港元的穩健水平。所有投資均經深思熟慮，以不涉及重大開支及現金流量為大前題。憑藉此等措施，本集團已配備卓越的管理能力，即使過去數年面對種種市場變動，仍能處變不驚，適時作出有效應變，彰顯非凡實力。



積極把握區內繁榮增長