

奧思集團有限公司(「本公司」)董事會(「董事會」)謹此公佈本公司及其附屬公司(統稱為「集團」)截至二零零六年三月三十一日止六個月之未經審核綜合業績。

未經審核綜合業績已經本公司之審核委員會審閱，並經本公司之核數師羅兵咸永道會計師事務所按照香港會計師公會頒佈之核數準則第700號「審閱中期財務報告的委聘」(「核數準則第700號」)作出審閱。核數師已按其審閱準則，確認此中期報告並不須要作出任何重大之修改。

業績及股息

於回顧期間，本集團錄得營業額約243,600,000港元。除稅後溢利約6,600,000港元。中期股息每股2.0港仙及特別股息每股1.0港仙已予宣派及應付予股東。

業務回顧

集團過去在中國進行的大規模業務擴展和投資，其成果已於於回顧期內顯現。在扣除投資物業公平價值變動產生之收益後，集團截至二零零六年三月三十一日止六個月之除稅後溢利及扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利均較近年錄得的數字有所改善。上述增長乃由於市場環境大幅改善，零售業務收益錄得雙位數增長及服務業務錄得較零售業務更佳的營業額增幅所致。

集團預期銷售額及盈利的增長勢頭將於可見未來持續。業務得以迅速增長，其中一個原因是集團投放於中國業務的投資已開始取得回報，源自中國市場的利潤貢獻不斷增加。於回顧期內，香港仍是集團最大的營業額來源，香港零售及服務業務繼續為集團帶來盈利貢獻。然而，集團預計此情況將會有所改變，來年中國將超越香港成為集團的主要收入來源。

03

~H₂O+零售業務

中國

截至二零零六年五月底，集團於中國共經營115間~H₂O+零售點，並預期於年底前將增設20至30間零售點。在廣闊的中國零售網絡及~H₂O+良好品牌的聲譽支持下，銷售量和利潤於回顧期內節節上升，集團的中國零售業務收益錄得令人鼓舞的雙位數字增長。

於二零零六年三月，集團於國內成立一間外商全資貿易公司，讓其可在毋須與當地企業建立夥伴關係的情況下合法經營中國零售業務，使集團可於中國開設獨立零售點銷售旗下產品，並完全擁有營運控制權，大大提升集團擴展國內業務的靈活性。集團正計劃短期內於國內開設首間自營美容中心。

香港

隨着大眾對香港經濟恢復信心，令集團的香港業務整體表現理想，惟其於回顧期內之增幅仍未能追上中國業務的增長水平。截至二零零六年五月底，集團於香港共經營15間~H₂O+零售店。集團亦繼續對零售網絡進行若干合理化改革以提升銷售效率。

台灣、新加坡

台灣的銷售略有下調，預期於年內能保持穩定。期內，於台灣百貨公司內的~H₂O+專櫃數目與去年相同，共15個。儘管集團可能將遷移一至兩個專櫃以增加銷售額，專櫃數目亦將繼續維持穩定。至於新加坡方面，集團目前擁有兩間獨立~H₂O+零售店，一個百貨公司專櫃及一個專賣站。從集團於新加坡市場所累積的經驗顯示，於百貨公司設立專櫃的銷售模式於當地最為奏效。有見及此，集團可能於不久將來調整其在新加坡市場的經營模式。

嶄新露得清(Neutrogena)業務

集團其中一項最新發展是與強生(Johnson & Johnson)簽訂協議，於內地百貨公司獨家分銷強生(Johnson & Johnson)旗下露得清(Neutrogena)產品。合約於二零零六年三月落實，賦予集團為期三年於內地百貨公司獨家分銷權，期滿可再續期三年。除於百貨公司經營露得清(Neutrogena)專櫃外，集團亦將提供如郵遞推廣，貴賓會員優惠計劃及產品試用等增值服務。而強生(Johnson & Johnson)負責產品於全中國的宣傳推廣事宜。這對集團而言為一項具高媒體價值的安排。此外，此安排亦分擔了本集團之大部份分銷成本，故可提升本集團於此項目之盈利能力。

目前，集團於內地百貨公司內已開設10個露得清(Neutrogena)專櫃，預期將於本年底合共開設約40個專櫃。當專櫃銷售能達致相當的銷售額時，此品牌的盈利潛力將會非常龐大。此項新業務亦顯示集團獲得正計劃進軍亞洲市場的國際企業的高度重視。強生(Johnson & Johnson)十分欣賞集團強大及經驗豐富的管理團隊，以及其能成功地於國內競爭激烈的護膚品市場營運的能力，故選擇與集團攜手合作。強生(Johnson & Johnson)預期，在集團的悉心經營下，露得清(Neutrogena)品牌將有望在短期內發展成為國內的頂級護膚品牌。

水療美顏中心及美容業務

集團的水療美顏中心及美容業務於期內表現卓越，其中水之屋美容中心的業務比起去年同期錄得大幅改善，成功轉虧為盈。由於水之屋美容中心主要針對高收入的客戶群，其良好表現足以證明香港經濟環境持續向好。此外，水之屋美容中心擁有強大的尊尚會員客戶群，為其未來增長奠下穩固基礎。

05

於回顧期內，集團擴充其位於銅鑼灣現有的水之屋美容中心，增添3,000平方呎的空間，以應付客戶殷切的需求。於二零零六年四月，集團更於銅鑼灣開設一家全新的水纖屋美容中心。儘管集團的男仕美容中心Oasis Homme表現一般，惟集團相信此項業務作為集團為不同層面的消費者提供全面保健及美容服務的策略上，擔當重要角色。

奧思國際美容專業學院

奧思國際美容專業學院於期內繼續成功經營，並獲ITEC、CIBTAC及City & Guilds等多間國際專業美容組織列為認可考試中心。集團視該學院為培育新晉人才的基地，以及發掘具潛質僱員的集中地。於二零零五年底，報讀學院課程的學生於國際認可考試的平均合格率逾95%。隨著政府有可能收緊從事提供美容服務人士的資格，日後美容服務從業員可能須考取如奧思國際美容專業學院所提供的國際美容資格方可執業。如情況落實，則奧思國際美容專業學院業務將為集團帶來強大市場優勢。

其他

集團於二零零六年三月出售其位於銅鑼灣的投資物業。受惠於香港地產市場的復甦，集團於過往兩年持有該物業為其帶來約30,000,000港元的投資收益。整項交易將於本財政年度結束前完成。

展望

Sure Slim一定瘦

於二零零六年五月，集團於香港推出一項嶄新業務，在銅鑼灣、荃灣及屯門開設三間全新大眾化纖體中心。此名為「Sure Slim一定瘦」的全新纖體連鎖店主要服務大眾市場，以極具競爭力的價格為客戶提供纖體服務。集團嚴謹控制開設各間中心的成本至約2,000,000港元。而該等中心設於租金較低的商廈內，亦有助維持較低的成本。憑藉此等成本減省措施，集團預計可於開業六個月內達致現金流收支平衡。

露得清(Neutrogena)

集團認為，只要能於國內建立強大的銷售網絡，其新設的露得清(Neutrogena)分銷業務前景將非常樂觀。由於露得清(Neutrogena)產品的價格相對較低，因此高銷售量是非常重要的。集團目前於國內百貨公司設有10個露得清(Neutrogena)專櫃，預期於年底前專櫃的數目將迅速增至約40個。儘管露得清(Neutrogena)產品線於首年營運的盈利將較低，然而集團預期於第二及第三年，來自此項業務的盈利將可迅速增長，為集團帶來可觀貢獻。

目前，集團分銷-H₂O+及露得清(Neutrogena)兩個獨立品牌，大大提升其與國內百貨公司的議價及磋商能力。集團預期此舉將有助達成更佳銷售條款，同時加快擴充其分銷基地。集團現有-H₂O+產品的廣闊分銷網絡為露得清(Neutrogena)產品提供現成的網絡基礎。

中國美容中心

集團現計劃於國內開設首間美容中心，以充份善用其新的中國零售能力。此美容中心將於二零零六年第四季在上海開幕，現正處於策劃階段，預期面積約為2,000至3,000平方呎。集團將大致沿用香港美容業務的成功經營模式經營該美容中心，亦會因應國內的情況作出適當調整。

開設新美容中心旨在測試國內城市對該經營概念的反應。如市場反應良好，集團將繼續開設更多美容中心。集團已在決定開設上海美容中心前進行大量市場研究，因此對其發展前景極具信心。憑藉集團在國內穩固的品牌地位，加上早已確立的大型零售店網絡，將有助吸引潛在客戶，對經營新美容中心尤其有利。

其他發展

集團已計劃進行的其他發展包括推出第二條~H₂O+護膚產品線，以進一步擴闊產品種類。此外，集團亦計劃繼續拓展國內的~H₂O+零售網絡，增設20至30個新零售點。中國市場現已成為集團的主要盈利來源，因此集團於未來數月的業務重心將是盡量提高其於國內市場的曝光率、擴大市場據點及零售點數目。集團深信，其多元化產品組合及新美容中心業務將為集團於未來數年達致卓越業績奠定穩固基礎。至於香港市場方面，新推出的「Sure Slim 一定瘦」業務具有龐大發展潛力，勢將為集團增添另一競爭優勢。此等新業務發展與集團於香港及其他地區穩固的零售業務及服務相配合，有助其成功建立可為投資者締造可觀回報的多層業務企業模式。