

# 行政總裁報告書

## 中國據點不斷壯大

二零零五至零六財政年度對奧思集團而言乃豐收的一年，集團於年內逐步達致預定的目標，特別是年內擴展~H2O+ 中國零售網絡方面進展順利。自集團首度在中國開展零售業務以來，我們一直不斷開設新的零售點，並審慎挑選其位置，以確立清晰之市場定位及捕足市場潛力。集團這一貫審慎的策略行之有效，使源自中國~H2O+ 業務的盈利貢獻於本財政年度大幅上升。

## 中國業務呈嶄新發展

隨著集團成功在中國這個新興市場妥善經營並取得理想回報，我們獲得在中國百貨公司以專櫃分銷露得清品牌的獨家分銷權，亦為集團業務發展邁進重要一步。露得清品牌擁有者強生委任奧思為分銷商，亦正是認同集團近年在中國拓展業務和推廣優質護膚產品零售業務的卓越成績。我們成功地利用於中國已有的業務平台和零售網絡提高露得清產品的市場滲透，並迅速將品牌打入中國各主要城市，並建立起其分銷和銷售業務的基礎。這些新策略亦已為集團帶來初步成果。

集團將於二零零七年初在北京開設美容中心，我們對這個在香港行之有效的經營模式於中國的前景非常樂觀。鑒於香港市場對美容服務的需求殷切，集團的相關業務也因而受惠，並帶來可觀回報。我們深信在中國採納同類的經營模式，再因應國內情況加以調整將可大幅提升有關業務的盈利能力，為股東增值。當北京的美容中心如集團所料取得成功後，集團將進一步擴展中國的美容業務。

## 豐富經驗帶來強勁增長

業務擴充僅為集團發展策略的一部份，集團亦將不斷改善及提升現有產品及服務的質素。例如集團將於來年推出不同系列的全新~H2O+ 產品，進一步擴展核心~H2O+ 零售業務。此乃集團致力維持~H2O+ 品牌的市場領導地位、迎合客戶不斷變化的需求並確保產品最能滿足廣大之客戶群。集團將以優質產品繼續大規模在中國市場擴展，並致力提升產品質素以滿足現有客戶需求，我們相信集團的發展模式將繼續為投資者帶來可觀回報。



余麗絲  
執行董事及行政總裁

二零零七年一月十六日



「高增市場  
多元發展」