



## 喆麗控股有限公司

(於香港註冊成立的有限公司)

喆麗控股 2024 年度收益及純利創歷史新高  
分別達 3 億 4,578 萬美元及 1,904 萬美元

\* \* \*

以全球佈局與 B2C-B2B 協同效應驅動長遠發展

### 業績摘要

- 收益飆升 71.7%，達 3 億 4,578 萬美元歷史新高。
- 純利創歷史新高，增長 151.5%至 1,904 萬美元，純利率上升 1.7 個百分點至 5.5%。
- 董事會建議派發末期股息每股 7.5 港仙。
- 企業對消費者（B2C）平台 *YesStyle* 收益增長 67.4%至 2 億 6,564 萬美元，佔集團總益 76.8%；繼續穩踞主要海外市場的亞洲美容產品平台訪問量榜首。
- 企業對企業（B2B）平台 *AsianBeautyWholesale* 收益飆升 100.2%至 7,767 萬美元，佔集團總收益 22.5%。
- *YesStyle* 意見領袖計劃在各社交媒體平台匯聚約 40.3 萬名獨立意見領袖，為 *YesStyle* 貢獻 27.6% 收益。

(香港，2025 年 3 月 31 日) — 喆麗控股有限公司（「喆麗控股」，連同其附屬公司統稱「集團」；02209.HK），為全球市場搜羅來自亞洲的優質美容及生活時尚產品的全球領先電商平台，宣佈截至 2024 年 12 月 31 日止年度（「本年度」）之全年業績。

受惠於 *YesStyle* 及 *AsianBeautyWholesale*（「ABW」）平台美容產品銷售的顯著貢獻，集團收入增長 71.7%至 3 億 4,578 萬美元。毛利增長 68.1%至 1 億 539 萬美元，毛利率則維持穩定於 30.5%。年內溢利因而躍升 1.5 倍，達 1,904 萬美元，純利率則上升 1.7 個百分點至 5.5%。每股基本盈利為 4.74 美仙（2023 年：1.91 美仙）。

截至 2024 年 12 月 31 日，集團財務狀況穩健，銀行結餘及未動用銀行融資共計 3,982 萬美元（2023 年：3,183 萬美元），為未來發展奠定堅實基礎。為答謝股東長期支持，董事會建議派發末期股息每股 7.5 港仙（2023 年：5 港仙）。

### 提升物流與市場推廣能力 支援全球業務拓展

集團重視市場的多元化發展，既為應對全球市場對亞洲美容產品的殷切需求，亦藉此建立跨地域的收益渠道以舒緩地緣政治與貿易風險對營運表現的影響。此佈局成效斐然，非核心市場本年度收益增幅達 117.0%，增速連續第二年領先核心英語國家市場（美國、英國、澳洲及加拿大），為集團貢獻了 50.2% 的總收入。其增長動能主要源於法國、德國等歐洲樞紐地區的強勁需求，以及亞洲美容產品熱潮於拉丁美洲、中東等新興區域持續升溫。

為推進業務擴張，集團提升其於 40 個歐洲國家、19 個拉丁美洲西班牙語國家及 25 個阿拉伯語國家的市場推廣力度。YesStyle 積極推行本土化策略，無縫觸達其多元化的全球顧客群體。繼推出阿拉伯語網站後，其多語言支持範圍擴大至八種語言（另合法語、德語、西班牙語、意大利語、荷蘭語、英語及中文）。而新設立的德國柏林區域辦事處，透過整合歐洲與阿拉伯語系團隊的專業優勢，進一步增進實地市場推廣，有效推動區域市場的客戶互動。此外，集團透過優化其橫跨香港、美國及歐洲的全球物流網絡，在改善全球配送速度及成本效益的同時，強化供應鏈應變能力。集團位於香港的第二座自主移動機械人（AMR）倉庫預計於 2025 年 4 月投入運作，屆時將成為集團規模最大的自動化物流設施，切實提升營運效率及靈活性。

### 擴充 B2C - B2B 網絡 銜接亞洲美容產品需求

集團的 B2C 及 B2B 業務於 2024 年均表現強勁，其中 B2B 業務更被認為是未來增長的主要動力。YesStyle 繼續鞏固市場領導地位，穩踞美國、英國、澳洲、加拿大、法國、德國、意大利、荷蘭、西班牙、波蘭、希臘、比利時、墨西哥、智利、秘魯、阿拉伯聯合酋長國及沙特阿拉伯王國等主要海外市場亞洲美容產品平台訪問量榜首<sup>1</sup>。本年度三大促銷活動亦成效顯著，帶動單品平均銷售量增長 300%至逾 2,000%不等。集團計劃於 2025 年推出九大季節性活動（含三個卓有成效的活動），以提升該平台對全球美容愛好者的吸引力。而 YesStyle 意見領袖計劃則創造了 7,329 萬美元的轉介收益，並推出全面帳戶管理服務，為本年度參與的 20 個品牌提供由內容創作到長效客戶互動的方案，實現品牌與目標受眾的精準匹配及深度觸達。

基於 B2C 業務的成功經驗，集團本年度策略性地擴展 ABW 業務規模，以滿足亞洲美容產品急升的批發需求。多項業務強化舉措包括：組建專責團隊服務不同客戶、不同需求的批發訂單，並與高端零售連鎖品牌合作，提升亞洲美容產品於線下零售渠道的曝光率。本年度，ABW 正式進軍北美線下零售市場，與加拿大領先的美容連鎖品牌 Kiokii Inc. 達成戰略合作，為其提供當季最新產品，並運用大數據分析工具支援其市場推廣計劃。有關舉措令 B2B 業務於擴展初期即取得可量化增長：客戶總量按年上升 3.6%，訂單攀升 50.8%，平均訂單金額則增長 32.7%，反映該業務具備強勁擴展潛力，有望成為集團長遠增長的支柱之一。

喆麗控股創辦人、執行董事兼行政總裁劉國柱先生表示：「由韓國美容產品引領的亞洲美容產品風尚當下正呈蓬勃之勢，在全球範圍內掀起浪潮。作為市場領導者，喆麗控股正加快戰略投資步伐，以把握這一增長勢頭。我們即將於 2025 年 4 月啟用的第二智能倉庫將重新定義營運速度與規模；而 B2B 領域的拓展舉措亦將開啟新的合作機遇。創新驅動發展，而靈活性則是我們的特質。我們將保持警惕，並適時調整策略，以應對市場廣泛的不確定性。憑藉與韓國美容產品品牌穩固的合作關係、清晰的全球發展規劃以及多元化的風險管理方案，我們已準備就緒，把握機遇，為股東和利益相關者創造長期價值。」

— 完 —

### 關於喆麗控股有限公司 (02209.HK)

喆麗控股成立於 1997 年，是一家領先的電子商務平台運營商，以在甄選及引進亞洲優質美容和生活方式產品方面的豐富專業知識而備受認可。集團總部設在香港，透過與超過 400 個頂尖亞洲美容品牌及供應商合作建立緊密的合作夥伴關係，集團得以確保高效且及時地向全球消費者提供產品。集團運營三大電子商務平台：YesStyle，一間 B2C 電子商務平台，提供日益流行的亞洲美容、生活時尚產品，特別是韓國美容產品；YesAsia，一間銷售娛樂產品之電子商務零售平台；以及 AsianBeautyWholesale，一間提供亞洲美容產品的 B2B 平台。集團獲納入 MSCI 香港微型股指數（MSCI Hong Kong Micro Cap Index）。

請瀏覽集團官方網站以獲取更多資訊：<https://www.yesasiaholdings.com/>

### 傳媒垂詢

#### 縱橫財經公關顧問有限公司

李惠兒	電話：(852) 2864 4834	電郵： <a href="mailto:vicky.lee@sprg.com.hk">vicky.lee@sprg.com.hk</a>
何田田	電話：(852) 2114 4916	電郵： <a href="mailto:doris.ho@sprg.com.hk">doris.ho@sprg.com.hk</a>
盧嘉敏	電話：(852) 2864 4859	電郵： <a href="mailto:jasmine.lu@sprg.com.hk">jasmine.lu@sprg.com.hk</a>

網站：[www.sprg.com.hk](http://www.sprg.com.hk)

<sup>1</sup> 弗若斯特沙利文於 2024 年進行的全球網上零售行業獨立市場研究。流量包括網頁及應用程式流量。