



喆麗控股有限公司

(於香港註冊成立的有限公司)

(股份代號：2209)

喆麗控股二零二四年中期純利攀升六倍至 **1,110 萬美元**
收益上升 **80.2% 至 1 億 6,335 萬美元**

* * *

全球對 **K-Beauty** 產品需求殷切 推動業務持續增長

業績摘要

- 收益及純利分別同比上升 80.2% 至 1 億 6,335 萬美元及 610.6% 達 1,110 萬美元，創上半年歷史新高
- 來自美容產品，尤其是韓國美容產品（「K-Beauty」）的收益增加 113.9% 至 1 億 4,940 萬美元，佔集團總收益的 91.4%
- 美國仍是集團最大的市場，歐盟則成為集團收益增長的最大貢獻者，收益飆升 114.1% 至 4,980 萬美元，佔集團總收入的 30.5%
- 中東地區及拉丁美洲亦展現強勁的增長勢頭，增長率分別為 204.0% 和 587.1%，收益達 970 萬美元和 520 萬美元
- 企業對消費者（B2C）平台 **YesStyle** 收益上升 75.1% 至 1 億 2,510 萬美元，佔集團總收益的 76.6%，並躋身多個主要海外市場亞洲美容產品網站訪問量之首
- 企業對企業（B2B）平台 **AsianBeautyWholesale** 持續快速增長，收益上漲 112.1% 至 3,700 萬美元，佔集團總收益的 22.6%
- YesStyle** 意見領袖計劃展現強勁增長，截至 2024 年六月底，於各社交媒體平台擁有約 365,000 名獨立意見領袖，為 **YesStyle** 平台貢獻 27.2% 的收益

(香港，2024 年 8 月 29 日) — 喆麗控股有限公司（「喆麗控股」，連同其附屬公司統稱「集團」；股份代號：2209.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，今天宣布其截至 2024 年 6 月 30 日止六個月期間（「期內」或「2024 年上半年」）未經審核之中期業績。

受惠於 **YesStyle** 及 **AsianBeautyWholesale** 平台的美容產品銷量上升，集團 2024 年上半年收益上升 80.2% 至 1 億 6,335 萬美元，創上半年歷史新高。毛利上升 78.1% 至約 5,020 萬美元，而毛利率則為 30.7%。期內溢利因而飆升 610.6% 至約 1,110 萬美元，淨溢利率穩步增長 5.1 個百分點至 6.8%。基本每股盈利為 2.80 美仙（2023 年上半年：0.39 美仙）。

拓展產品版圖 強化 K-Beauty 品牌組合

美容產品作為集團於主要的收益來源，期內其收益較去年同期倍升至 1 億 4,940 萬美元，佔集團總收益的 91.4%。集團亦引進 Amorepacific Corporation 旗下的 **Mamonde** 及 **B.READY**、CJ Olive Young Corporation 旗下的 **CARE PLUS** 及 LG Household & Health Care 旗下的 **Belief** 及 **CNP Laboratory** 及等數個知名品牌。

此外，集團成為了知名 K-Beauty 品牌 *Too Cool for School*，美國 B2C 及 B2B 營運渠道的獨家經銷商。作為 466 個 K-Beauty 品牌全球 B2C 及 B2B 渠道的授權經銷商，集團持續鞏固其市場地位，成為吸引新興消費群體以及海外企業尋求優質亞洲美容產品以拓展業務的首選合作夥伴。

創新數字營銷策略 實現全球增長

期內，美國仍是集團最大的市場，同比增長率為 42.4%，佔集團總收入的 35.4%。歐盟收益飆升 114.1% 達 4,980 萬美元，佔集團總收入的 30.5%。緊隨其後的為英國及加拿大，分別佔 7.2% 及 6.0%。自 2022 年起，集團為 B2C 平台引入了創新的數字營銷策略，透過意見領袖的助力，其市場份額持續擴大。隨著意見領袖人數增加，期內來自意見領袖轉介的收益上升 115.2% 至 3,390 萬美元，佔 B2C 平台收益的 27.2%。

目前，集團的 B2C 平台於美國、英國、加拿大、澳洲、法國、德國、意大利及西班牙等主要海外市場的亞洲美容產品網站訪問量中名列首位。¹有見客戶的地域分佈日益廣泛，*YesStyle* 亦提供了多種語言選擇，包括中文、英文、法文、德文、西班牙文、意大利文及荷蘭文，並於 2024 年 8 月添加阿拉伯文的選項。與此同時，集團於 Instagram, TikTok 及 YouTube 等多個平台上，與 K-Beauty 產品目標客戶群體具相同特徵的意見領袖合作。集團不僅透過此舉鞏固其於 B2C 平台的市場領導地位，亦能以具成本效益的方式提升其全球曝光率。

增設物流樞紐 應對客戶需求攀升

集團目前已於香港設立自主移動機械人（「AMR」）貨倉及配送中心，並於美國、英國和德國建立了三個專為其 B2B 渠道服務的海外貨倉。為順應 K-Beauty 市場的蓬勃發展，集團正提升其配送能力，並將於香港豐樹青衣物流中心增設第二個 AMR 貨倉。該貨倉預期於 2025 年第一季度啟用。憑藉現有配送中心累積的豐富經驗，集團可透過這一全新的高度自動化設施，以較少的人力資源提升其營運效率及配送能力，從而滿足電商平台快速增長的客戶需求。

集團創辦人、執行董事兼行政總裁劉國柱先生表示：「喆麗控股對獲得眾多 K-Beauty 品牌合作夥伴的信任深感榮幸。有賴此等合作夥伴關係，集團得以於期內實現收益及利潤的歷史新高。集團現已進入擴張階段。除了可透過 B2C 平台進軍具潛力的新興市場，及以意見領袖計劃加強數字營銷策略外，我們亦利用 B2B 平台為更多海外企業開啟合作之門，共同把握全球 K-Beauty 產品需求激增的機遇。展望未來，我們將堅定不移地踐行成為『亞洲領先品牌合作夥伴連結全球消費者的首選電商門戶』的願景，並繼續強化我們極具競爭優勢的品牌組合、數字營銷策略及配送能力，從而為各持份者創造長遠價值。」

— 完 —

關於喆麗控股有限公司（股份代號：2209.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），將於 2024 年 8 月 30 日收市後生效。

如需更多信息，請瀏覽集團官方網站：<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： vicky.lee@sprg.com.hk
何田田	電話：(852) 2114 4916	電郵： doris.ho@sprg.com.hk
關穎琳	電話：(852) 2114 4951	電郵： linda.kwan@sprg.com.hk

網站：www.sprg.com.hk

¹ 弗若斯特沙利文於 2023 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。