

# OZNER 浩澤

## 浩澤淨水公佈 2014 年中期業績 收入上升 29.6% 毛利上升 30.4%

### 摘要

- 集團收入增長 29.6%至人民幣 2.32 億元
- 毛利上升 30.4%至人民幣 1.58 億元，毛利率由 67.5%上升至 68.0%
- 本公司權益持有人應佔期內溢利減少 9.0%至人民幣 6,710 萬元，主要由於匯兌損益、一次性上市費用及期權費用所致
- 如扣除上述影響，純利上升 42.3%至回顧期內之人民幣 9,320 萬元
- 集團的企業和家庭用戶累計裝機總數量大幅上升至達 539,000 台，截至 2013 年 12 月 31 日止為 463,000 台

### 財務摘要

| 人民幣(千元)            | 截至6月30日止6個月 |         |        |
|--------------------|-------------|---------|--------|
|                    | 2014        | 2013    | 變更     |
| 收入                 | 232,022     | 179,047 | +29.6% |
| 毛利                 | 157,724     | 120,930 | +30.4% |
| 毛利率                | 68.0%       | 67.5%   |        |
| 期內溢利               | 67,067      | 73,733  | -9.0%  |
| 經調整純利 <sup>1</sup> | 93,212      | 65,489  | 42.3%  |
| 每股基本盈利（人民幣分）       | 5.16        | 5.82    | -16.7% |

(2014年8月26日 – 香港) 浩澤淨水國際有限公司(「浩澤淨水」或「本公司」，股份編號：2014)及其附屬公司「本集團」)公佈其截至2014年6月30日止6個月業績。期內，本集團的收入及毛利分別約為人民幣2.32億元及人民幣1.57億元，較去年同期分別上升29.6%及30.4%，主要由於本公司淨水業務增長。

本公司權益持有人應佔期內溢利為人民幣6,710萬元（至2013年6月30日止六個月：人民幣7,370萬元）。下跌主要由於應付Fresh Water Group確認的匯兌損益、一次性上市費用及期權費用所致。如扣除上述影響，浩澤淨水純利則由至2013年6月30日止六個月之人民幣6,550萬元，上升42.3%至回顧期內之人民幣9,320萬元。

<sup>1</sup> 調整源自應付Fresh Water Group 款項的匯兌損益、一次性上市費用及期權費用



## 業務回顧

浩澤淨水以「只為安全淨水」為企業使命，提供安全、新鮮及健康的飲用水服務。有別於傳統淨水業務的出售設備模式，浩澤淨水提供淨水服務，並收取年度租賃費，創新的業務模式在市場上具獨特優勢。此外，公司擁有強大的經銷商網路，有助提升營業額。本公司擁有淨水行業最先進的安全淨水技術APO+，解決了直飲水機的二次污染問題，同時能將業內一般之25%的淨水回收率提升至95%以上。

期內，來自淨水業務的收入為人民幣1.87億元，佔期內總收入的80.6%（至2013年6月30日止六個月：人民幣1.49億元，佔期內總收入83.1%）。空氣淨化業務於期內收入則為人民幣4,510萬元（至2013年6月30日止六個月：人民幣3,020萬元）。

期內，透過有效的廣告及品牌推廣活動，集團的企業和家庭用戶累計裝機總數量大幅上升，達539,000台（至2013年12月31日：463,000台），經銷商數目亦由至2013年12月31日止的1,702家，增加至2014年6月30日止1,960家。

於2014年上半年，本集團與多名企業客戶，包括愛康國賓，優衣庫，唯品會、江業省泰州中學、蘇寧、西安長安大學、北京鏈家房地產經紀有限公司等，簽署了合作夥伴協議，本集團正陸續為以上公司及其僱員安裝淨水機。

## 領先技術 優化產品管理

於2014年3月，本集團推出了新產品「雲」淨水器，以智慧物聯網透過雲技術遙距管理淨水機器。此技術可管理水質監測、資產定位、用戶收費、維護或維修等。使用者可透過下載專用手機程式，進行水機自我管理，有意選用服務的用戶更可直接通過手機網路向公司申請個人化的增值服務。

## 未來發展

浩澤淨水主席兼首席執行官尚述先生表示：「我們對集團的未來前景充滿信心。展望未來，我們將堅持以淨水技術為核心，專注於服務、研發、品牌的提升。為繼續擴大服務網點範圍及經銷商管道，本公司將以省會城市作為出發點，爭取更多三、四線城市的覆蓋率。此外，為提升本公司的知名度，我們將加強廣告推廣活動和品牌宣傳，讓公眾及投資者更了解本公司的業務發展。為提升生產效率，我們亦計劃加強科研活動。浩澤淨水作為行業的領軍企業，為鞏固我們在飲用水的領先市場地位，並不斷擴大市場份額，將積極開拓香港及海外市場以緊抓在淨水行業的發展機遇，為股東帶來最大回報。」

-完-



### 有關浩澤淨水國際有限公司

浩澤淨水的業務範圍包括淨水和空氣淨化兩大方面。有別於傳統的一次性銷售模式，浩澤淨水採用創新的業務模式，提供淨水服務，並收取年度租賃費，在市場上具獨特優勢。浩澤淨水於超過140個城市的30個省份建有管理服務團隊，並設有物流和倉儲設施。本公司獨創的「雲淨水科技」，可透過遠程遙距管理淨水機器，以手機網絡來提醒客戶及售後人員水機濾芯壽命到期和水機故障等問題。此外，本公司以CRM系統為依託的總部客服中心，用以維護客戶關係，提供即時服務。浩澤淨水亦致力於醫療保健，食品和電子產品等方面提供空氣淨化的解決方案和服務。