



喆麗控股有限公司

(於香港註冊成立的有限公司)

喆麗控股 2025 年收益及純利再創新高 末期股息按年升 33.3%至每股 10 港仙

* * *

雙引擎驅動，全球化佈局：B2C 與 B2B 業務協同拓展市場

業績摘要

- 收益創新高至 5 億 154 萬美元，按年大幅增長 45.0%
- 毛利增長 40.9%至 1 億 4,850 萬美元；經營溢利增長 28.2%至 3,190 萬美元
- 純利增長 21.5%至 2,314 萬美元
- 董事會建議派發末期股息每股 10 港仙，按年增長 33.3%
- 企業對客戶（B2C）業務 YesStyle 收益達 3 億 4,748 萬美元，增長 30.8%，佔集團總收益 69.3%
- 企業對企業（B2B）平台 AsianBeautyWholesale（ABW）收益攀升 91.7%至 1 億 4,889 萬美元，佔集團總收益 29.7%
- 非核心市場（不包括美國、英國、加拿大、澳洲）對集團總收益貢獻首次超過 60%，拉丁美洲及中東市場錄得顯著增長
- 集團透過於香港開設第二個自主移動機械人（AMR）倉庫，及於韓國設立新倉庫，完善全球物流網絡以提升規模經濟效益，帶動運費開支佔收益比例降至 18.7%

(香港，2026 年 3 月 27 日) — 以精選亞洲美容及生活產品見稱的領先電商平台營運商喆麗控股有限公司（「喆麗控股」，連同其附屬公司統稱「集團」；02209.HK），宣佈截至 2025 年 12 月 31 日止年度（「本年度」）之全年業績。

受惠於全球韓國美容產品（K-Beauty）市場發展蓬勃，以及旗下 B2B 平台實現規模化擴張（現時收益佔集團整體近 30%），集團收益增長 45.0%至 5 億 154 萬美元。毛利增長 40.9%至 1 億 4,850 萬美元，毛利率維持於 29.6%的穩定水平；經營溢利亦增長 28.2%至 3,190 萬美元。年度純利則增長 21.5%至 2,314 萬美元，純利率為 4.6%。基本每股盈利為 5.62 美仙（2024 年：4.74 美仙）。

於 2025 年 12 月 31 日，集團財務狀況保持穩健，銀行及現金結餘達 1,594 萬美元。考慮到喆麗控股穩健的經營業績、充裕的現金儲備以及未來的資金需求，董事會建議派發末期現金股息每股 10 港仙（2024 年：每股 7.5 港仙）。

市場多元化策略成效卓著，非核心市場帶動全球增長

在核心市場（美國、英國、加拿大、澳洲）收益維持穩定的基礎上，集團加速拓展歐洲大陸、拉丁美洲、中東及其他新興市場。2025 年，非核心市場貢獻集團逾半總收益，增幅顯著超越核心市場，成為集團全球業務的主要增長動力。其中，拉丁美洲及中東市場增長趨勢最為迅猛，分別錄得 224.4%及 75.5%的升幅；而歐洲及相關國家則繼續擔當集團最大區域市場的地位。

社交媒體營銷及意見領袖合作向來是 **YesStyle** 增長策略的核心驅動力。2025 年，**YesStyle** 與超過 502,000 名網紅合作，按年增長率約為 24.6%。透過意見領袖轉介產生的收益已達約 1 億 480 萬美元，按年增長約 43.0%，佔 **YesStyle** 總收益約 30%，足見該生態系統正日益壯大。

與此同時，為把握非英語市場的發展機遇，**YesStyle** 進一步加強本土化佈局，於 2025 年 7 月推出波蘭語網站，將平台語言版本擴展至九種。此外，集團透過龐大的意見領袖網絡，開展社交媒體營銷及區域推廣活動，並輔以人工智能方案，成功讓韓國美容產品觸及更廣泛的全球消費者。隨著位於韓國首爾的實體體驗空間 **Yesful Land** 正式開幕，網紅與韓國美容社群可在此匯聚交流，創作真實內容，數碼互動與線下體驗的融合亦令這股發展勢頭更趨強勁。

B2C 與 B2B 協同推動業績增長，ABW 規模得以迅速擴張

喆麗控股為逾 475 個韓國美容品牌的 B2C 及 B2B 雙渠道授權分銷商。2025 年，集團「雙增長引擎」發展策略持續見效，進一步鞏固整體市場影響力，推動業務穩步發展。

ABW 業務於 2025 年維持強勁增長，新推出的 **ABW** 線下業務於首年即實現近 5,000 萬美元收益，充分反映國際零售市場對韓國美容產品的殷切需求。本年度，**ABW** 已為 26 個市場共 56 間大型零售企業建立分銷網絡，業務遍佈北美、歐洲、拉丁美洲、中東及亞洲地區；知名合作夥伴包括 **Target**、**Costco**、**Primark**、**Douglas**、**Sally Beauty**、**屈臣氏** 及 **Nykaa** 等。此等合作令集團與合作韓國美容品牌夥伴，借助成熟的線下零售網絡觸及數以百萬計消費者，有效開拓規模遠較網上市場龐大的消費版圖。

喆麗控股創辦人、執行董事兼行政總裁劉國柱先生表示：「展望未來，我們相信韓國美容產業的全球發展動力將不斷升溫，其市場地位亦已由小眾市場品類躍升為主流零售必備品。為把握這一發展機遇，集團將透過精準且本地化的數碼策略，推進非核心市場的業務滲透。與此同時，我們致力聯繫韓國美容品牌與國際零售商，並善用自身物流網絡及人工智能技術優勢，繼續擴展 B2B 業務規模。憑藉 B2C 與 B2B 雙增長引擎、先進技術以及專業團隊，喆麗控股具備充足實力再創新高，並為股東及持份者締造長遠價值。」

— 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；**AsianBeautyWholesale**，一間提供亞洲美容產品的 B2B 平台；以及 **YesAsia**，一間銷售娛樂產品之電子商務零售平台。集團乃 MSCI 香港微型股指數 (MSCI Hong Kong Micro Cap Index) 成份股。

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： vicky.lee@sprg.com.hk
何田田	電話：(852) 2114 4916	電郵： doris.ho@sprg.com.hk
張雅雪	電話：(852) 2114 4900	電郵： cleo.cheung@sprg.com.hk

網站：www.sprg.com.hk