



喆麗控股有限公司

(於香港註冊成立的有限公司)

喆麗控股再創半年度新高
收益增長 23.2%至 3 億 151 萬美元
純利攀升三成至 1,830 萬美元

* * *

藉線上線下融合及供應鏈應變力強化競爭優勢

業績摘要

- 收益達 3 億 151 萬美元，錄得 23.2%的強勁升幅。
- 毛利增長 28.2%至 9,398 萬美元，毛利率擴展至 31.2%。
- 經營溢利增長 30.0%至 2,429 萬美元。
- 純利急升 30.0%至 1,830 萬美元，純利率提升至 6.1%。
- 企業對客戶（B2C）平台 **YesStyle** 錄得收益 2 億 1,507 萬美元，按年上升 30.5%，佔集團總收益 71.3%。其線下業務拓展隨美國首間實體概念店開幕而進一步加強。
- 企業對企業（B2B）平台 **AsianBeautyWholesale (ABW)** 錄得收益 8,275 萬美元，按年上升 6.2%，佔集團總收益 27.4%。

（香港，2026 年 8 月 28 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」；2209.HK），宣佈截至 2026 年 6 月 30 日止六個月（「期內」）之中期業績。

集團持續把握全球對韓國美容產品（「K-Beauty」）的強勁需求，推動收益按年增長 23.2%至 3 億 151 萬美元。毛利增加 28.2%至 9,398 萬美元，毛利率上升 1.2 個百分點至 31.2%。經營溢利增長 30.1%至 2,429 萬美元。受惠於對本地化及科技驅動物流基礎設施的前瞻性投入，集團成功化解地緣政治及貨運成本壓力；在扣除因組織結構精簡而引致約 124 萬美元的一次性離職福利開支後，期內溢利仍攀升 30.0%至 1,830 萬美元。純利率提升至 6.1%。每股基本盈利為 4.39 美仙（2025 年上半年：3.43 美仙）。

以多元化市場佈局及物流應變能力駕馭不明朗因素

全球市場佈局依然是緩解地緣政治風險的關鍵。美國作為集團最大市場，已順利消化關稅衝擊，業績於期內持續改善；即使在非傳統節日旺季，收益仍高於 2025 年下半年水平。至於非核心市場（不包括美國、英國、加拿大及澳洲），歐洲與拉丁美洲的強勁需求釋放了新一輪增長動力：歐洲及相關國家收益增長 22.1%，拉丁美洲增長更達 178.4%。中東方面，集團成功克服地緣局勢緊張的挑戰，錄得 33.4%的穩健收益增長。

為配合市場多元化策略，集團投放策略性資源於香港、南韓、美國及歐洲等地的物流基礎設施，並引入自主移動機器人（AMR）等自動化技術，構建出極具韌性與擴展能力的供應鏈。這使集團能於期內維持穩定的基本營運成本，同時吸納因中東衝突而急升的運輸及燃油開支。因此，集團營運成本的增幅遠低於收益增長，其中運費佔收益比例更降至 19.0%，充分展現集團卓越的成本控制能力與營運靈活性。

融合線上線下體驗，驅動 B2C 與 B2B 雙引擎協同效應

社交媒體營銷於期內仍是集團的核心優勢之一。由超過 55.7 萬名獨立網紅組成的生態系統，為集團創造 8,570 萬美元收益，佔 YesStyle 收益近四成。為進一步提升線上影響力，集團策略性地拓展全球線下業務，無縫連接線上與線下的顧客體驗。YesStyle 於三藩市灣區開設佔地 1,500 平方呎的概念店，同時舉辦多項矚目的推廣活動，包括超過 200 萬次曝光的馬德里咖啡店快閃活動，以及累積逾 300 萬次曝光的首爾「Yesful Land」系列品牌活動。這些線上及線下觸點相輔相成，成功將顧客參與度轉化為長期忠誠度。

終端消費市場的品牌知名度提升，直接帶動海外 B2B 採購需求。期內，ABW 鞏固了與美國及拉丁美洲零售商新建立的合作關係。值得注意的是，ABW 線上渠道的平均訂單金額按年飆升 38.6%至 3,590.6 美元，反映零售商對 K-Beauty 的採購意向及庫存信心顯著增強，亦彰顯集團 B2C 及 B2B 雙引擎模式的強大協同效益。

喆麗控股創辦人、執行董事兼行政總裁劉國柱先生表示：「隨著 K-Beauty 崛起成為全球美容市場的主流，其發展勢頭依然強勁。展望未來，我們相信喆麗控股在全球零售及批發領域均具備龐大的增長潛力。面對地緣政治及供應鏈的不明朗因素，我們透過 AI 技術支援的客戶服務、高度敏捷的供應鏈，以及將線上流量無縫結合線下實體體驗的策略，持續鞏固核心競爭優勢與市場領導地位，從而在瞬息萬變的市場環境中，為股東締造長期價值。」

— 完 —

關於喆麗控股有限公司 (2209.HK)

喆麗控股於 1997 年成立，為領先的電子商務平台營運商，並因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。集團以香港為總部，與逾 400 家亞洲頂尖美妝品牌及供應商建立緊密合作夥伴關係，致力將產品高效迅速地分銷至世界各地。集團旗下運營兩大核心平台：一為 B2C 電子商務平台 YesStyle，專門滿足全球對亞洲美容、時裝及生活百貨（特別是韓國美容產品）日益增加的需求；另一為 AsianBeautyWholesale，透過線上及線下渠道專營亞洲美容產品的 B2B 業務。喆麗控股乃 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
盧嘉敏	電話：(852) 2864 4859	電郵： jasmine.lu@sprg.com.hk
網站： www.sprg.com.hk		