



**LI NING COMPANY LIMITED**  
李寧有限公司  
(於開曼群島註冊成立之有限公司)  
(股份代號: 2331)

## 李寧公司公佈二零一四全年業績

董事會委任李寧兼任代理行政總裁，帶領業務重回增長軌道

### 2014 全年業績摘要

- 集團全年收入重回增長，按年增加 16%至 67.3 億元人民幣；下半年增勢更強達 23%；
- 集團在前期的基礎投入仍對本年度的盈利造成一定壓力。2014 年權益持有人應佔虧損為 7.8 億元人民幣。經調整息稅、折舊及攤銷前利潤 (EBITDA)<sup>1</sup>錄得虧損，但較去年有所改善，下半年同比收窄幅度為 82%；
- 渠道店舖網絡的優化已經完成；於渠道中的舊庫存顯著減少，2014 年新品（當季及上季品）的佔比更高達 55%；
- 集團於 2014 年 12 月以公開發售方式籌集資金，並已於 2015 年 1 月完成。股權融資所籌集資金將優化資本結構，並有的放矢地為業務增長進行投入；
- 董事會同時公佈，委任李寧董事長兼任代理行政總裁。董事會認為，現行安排有助業務規劃及策略的執行，對本公司的現階段發展及股東有利。

### 2015 年展望

- 2015 年到 2017 年，集團將著重透過產品、渠道和零售運營能力協同推動公司業務增長；與此同時，力求降低成本，提升整體運營效率。
- 快速建設內部能力，抓住互聯網時代的機遇；以體育產品技術為基礎，與創新和科技企業跨界合作，提供更符合現代運動生活和消費方式的產品和服務，使之成為引領公司新一輪增長的動力。

2015 年 3 月 19 日，香港—中國領先的體育品牌企業之一**李寧有限公司**（「李寧」或「集團」；香港聯交所股份代號：2331），今天宣佈截至 2014 年 12 月 31 日止之全年業績。集團全年收入重回增長軌道，按年增加 16%至 67.3 億元人民幣。

年內，毛利率保持於 45%的平穩水平，毛利潤達 30.0 億元人民幣。集團在前期的基礎投入仍對本年度的盈利造成一定壓力，2014 年權益持有人應佔虧損為 7.8 億元人民幣。經調整息稅、折舊及攤銷前利潤 (EBITDA)<sup>1</sup>錄得虧損，但較去年有所改善，下半年同比收窄幅度為 82%。

過去一年，集團的舊庫存顯著減少，12 個月以上的庫存佔比由 2012 年約 40%的水平下降至 2014 年約 25%的水平，新品（當季及上季品）佔比更高達 55%以上。渠道存貨金額（吊牌價）按年繼續下降，較 2011 年的峰值降低了 33%。

<sup>1</sup> 經調整 EBITDA=EBITDA 扣除壞賬撥備及一次性成本(一次性成本包括可供出售金融資產減值、關閉旗艦店等)

2014 年是集團在前期投入的基礎上持續完善業務的一年。中國政府出台多項扶持政策鼓勵國內體育行業的整體發展，意在建設積極健康的大眾體育文化與和諧社區。隨著中國城鎮化的持續深入，公眾對於體育運動的參與熱情不減，重視程度與日俱增，為國內體育用品行業的長遠發展帶來新的機遇。集團集中核心體育運動資源，投入籃球、跑步、羽毛球、訓練及運動生活在內的五大核心運動品類。

產品方面，籃球、跑步、訓練和運動生活的零售流水佔比按年增加 10 個百分點，佔集團總流水的 77%；新產品在市場上已經顯現出特有的競爭力，以創新領先市場的品牌形象得到深化。渠道方面，經過三年的渠道優化，庫存結構已達至較為健康的水平；以吊牌價為計，訂貨會訂單（不包含子公司）於直至 2015 年第三季度連續五個季度錄得同比增長；李寧公司的銷售渠道網絡趨於穩定，但由於關店動作連帶產生的慣性萎縮，令集團失去了部份應有的市場。零售運營能力中的商品規劃、尾貨處理和現金回籠的能力開始起步，但尚需進一步增強。

未來三年，李寧集團將著重透過產品、渠道和零售運營能力的協同推動公司業務增長。產品方面，集團明確了繼續圍繞五大核心體育品類的兩個產品定位策略，即：針對專業和參與運動的客戶群體需求的專業功能性產品策略，和針對大眾消費者需求的時尚、運動生活產品策略，更接地氣地增強產品競爭力，並重拾大眾運動生活市場。渠道方面，未來集團將繼續強化與渠道夥伴的合作，拓展有潛力的市場空間，並戰略性地進入低滲透率的中國南部地區。零售運營能力方面，集團會更精準地掌握產品的完全銷售模式，從產品開發、商品規劃、產品銷售組合、到店面零售和尾貨清理至資金回籠形成「閉環」效應，促進環內良性循環，從而提升整體運營效率，降低運營成本。

此外，互聯網時代為公眾生活的消費形態、信息交流及零售支付方式等方面引入新的模式。為了抓住互聯網為運動生活帶來的新機遇，在發展現有業務的同時，集團決策將產品研發和零售能力與互聯網帶動的商業環境對接，進取地創造跨界的商業機會。

於2015年初，集團已開始與漫威及小米手環等互聯網領域的企業深度接觸，雙方團隊就各自的優勢和資源，激活多種合作創意。其中與漫威合作的產品將於四月初上市，並會以數字營銷及自媒體戰略推動線上線下的市場營銷。再者，我們於日前發佈了與小米生態鏈企業、小米手環締造者華米科技達成戰略協議，共同打造新一代智能跑鞋，並探索大數據健康領域。這是國內體育和智慧科技跨界合作的先例。另外，有鑒於移動終端付款的規模應用，我們也已經開始增加相應的系統能力，使其能高度配合好新型業務模式的著陸。

集團希望透過每個不同機會的資源和能力的互補，與合作夥伴共同發展。由於互聯網的多維空間，我們未來的合作形式和切入點也會不盡相同。這種資訊開放的空間中的業務延展和跨界屬性，能形成一系列基於智慧和創新的探索和有機發展，構建獨有的李寧生態圈。集團將利用自身的產品技術優勢，與更多創新和科技企業跨界合作，提供更符合現代運動生活和消費方式的產品和服務，使之成為引領公司新一輪增長的動力。

集團始創人兼執行主席李寧先生說道：「2015 年是公司重新步入發展的起步元年，而接下來的三年將是在下一發展階段實現突破性增長的時段。我將傾盡全力投入在公司的戰略發展和日常運營之中，帶領公司重回增長的軌道。」

- 完 -

## 關於李寧

李寧有限公司為中國領先的體育品牌企業之一，主要以李寧品牌提供專業及休閒運動鞋、服裝、器材和配件產品。本公司擁有品牌行銷、研發、設計、製造、經銷及零售能力，總部位於北京，主要採用外包生產和特許分銷商模式，已於中國建立龐大的供應鏈管理體系以及分銷和零售網絡。

除自有核心李寧品牌，本集團亦通過自營、授權或成立合資公司等方式生產、開發、推廣、分銷及/或銷售其他品牌運動用品，包括紅雙喜（乒乓球）、艾高（戶外運動用品）以及樂途（運動時尚產品）。

媒體查詢請聯繫：

博然思維集團

[LNC@brunswickgroup.com](mailto:LNC@brunswickgroup.com)

**趙彤**

電話：+852 3512 5000

手機：+852 9011 8258

**鄭小暉**

電話：+852 3512 5000

手機：+852 9131 5202

**黃雯嘉**

電話：+852 3512 5000

手機：+852 6323 3681