

請即時發放



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)

李寧公佈二零一一年中期業績

* * *

致力推動變革，邁向健康的發展軌道

財務摘要

人民幣百萬元	截至六月三十日六個月		變化
	二零一一	二零一零	
收入	4,289.3	4,504.6	-4.8%
毛利	2,029.1	2,158.4	-6.0%
經營溢利	442.3	813.3	-45.6%
權益持有人應佔溢利	293.7	581.6	-49.5%
每股基本盈利 (人民幣分)	27.94	55.58	-49.7%
中期每股普通股股息 (人民幣分)	11.13	22.15	-49.8%

(二零一一年八月二十四日 — 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)，宣佈其二零一一年中期業績。截至二零一一年六月三十日止六個月，集團的收入減少 4.8% 至人民幣 42.89 億元。權益持有人應佔溢利亦同比減少 49.5% 至人民幣 2.94 億元，而每股基本盈利減少 49.7% 至人民幣 27.94 分。董事會議決建議派發末期股息每股普通股人民幣 11.13 分 (二零一零年中期：人民幣 22.15 分)。

集團董事長李寧先生表示：「二零一一年是集團致力推動變革的一年。回顧期內，我們深入推進品牌重塑與渠道改革等重要措施，即使在整體銷售收入受到影響的情況下，仍保持在品牌建設、產品研發創新、以及人才激勵與吸引方面投入足夠的財務資源，同時持續加強供應鏈效率的管理。」

二零一一年上半年，集團圍繞品牌重塑戰略的核心，加大整合營銷的方案執行，結合重要運動賽事活動如羽毛球領域上最高賽事盛會之一的蘇迪曼杯與及新產品的功能性以及獨特的品牌個性等內容，持續與消費者溝通，傳達品牌定位，強化品牌資產。

集團擁有豐富的專業運動贊助資源。期內，集團繼續贊助包括著名中國羽毛球男子單打運動員林丹、牙買加飛人阿薩法·鮑威爾、「標槍王子」的挪威運動員安德列亞斯·托希爾德森、NBA 新秀榜眼埃文·特納、世界女子撐杆跳第一人葉琳娜·伊辛巴耶娃及最近狀態神勇，刷新個人國際女子職業網球聯合會最高第 16 名排名的彭帥。

- 續 -

截至二零一一年六月三十日，李寧品牌之經銷和零售網絡已覆蓋中國各層級市場，李寧牌常規店、旗艦店、工廠店及折扣店的店舖總數已達8,163間，較二零一零年年底淨增加248間，店舖開設進度符合預期。期內，集團繼續推進渠道體系變革，著重提升對銷售渠道的影響力，已經完成整合256家低效率的單店分銷商，進展符合預期。集團更加快以工廠店為主體的清貨渠道建設。截至二零一一年六月底，李寧牌工廠店數量達191家。此外，集團深化銷售組織變革，加強東、北、南三個銷售大區的組織建設和運行、在二線城市開設品牌形象店舖，強化李寧牌的品牌形象，帶動並提升零售業績。集團下半年的重點仍將是深化渠道改革的推進和執行。目前渠道改革的進展符合集團的戰略執行步驟，經過一段時間的改革，雖然部分省區已經開始顯現出效果，進入正軌，但仍需要保持謹慎，渠道改革仍處於攻堅階段。

變革中的李寧品牌堅持以「運動員精神」為本。期內，集團不斷推進及深化產品設計和研發創新，在實現差異化競爭的同時，通過不斷地提升產品的功能與質量，力求提供同時滿足一般消費者和專業愛好者需求的產品系列。集團繼續為中國國家羽毛球隊、跳水隊、射擊隊、乒乓球隊及體操隊等提供高科技裝備支持，亦為集團贊助的其他國內外頂級運動員提供卓越的產品。除了為運動員研制專業產品外，集團於期內亦為廣大運動愛好者提供不同的選擇包括李寧超輕8代跑鞋及「李寧馭帥6」籃球鞋等。

集團致力構建需求驅動以及靈活有效的供應鏈體系，使其有效地配合業務的成長。有見近年供應市場面臨著成本上漲和沿海勞動力劇烈變動帶來的不穩定影響，集團於期內重點進行供應保障穩定性的控制和管理，將各種變動因素對品質和貨期以及成本的影響控制在既定的範疇。為求控制成本，集團早於二零零九年起主動將供應基地佈局進行調整，由沿海開始向內陸地區遷移，在湖北荊門建立一體化的生產配送基地。期內，湖北基地當地的配套能力也在逐步提升，大部分的外加工以及配套材料都在當地生產，已初步形成了生產基地規模。

展望未來，集團在渠道方面，下半年的重點仍將是深化渠道改革的推進和執行，進一步推進零售去庫存化的措施，加強對分銷市場的管理，提高零售效率及改善現金周轉。品牌方面，集團的短期目標是致力優化品牌戰略管理體系，並更有效利用集團現有資源，加大品牌投入的力度，增加運動賽事的推廣，實現有效的創意轉化及加強品牌、產品和消費者的連接度。產品方面，集團會強化產品創新，持續改善產品設計與研發，梳理產品定價策略，提高產品的性價比，驅動產品銷售數量的增長。

開店方面，集團在開設李寧牌店的數目作出調整。2011年底，目標開設8,300間，2012年底，8,650間及2013年底，9,000間。必須強調的是，集團以後的重心會放在零售效率而非單純開店擴張，開店會以質量及效率為主。現在的目標，已經包括開設清理存貨的渠道，如工廠店建設。同時，部份的新店，也會開設在一些存在空白的區域，特別是較低層級的市場。

李先生說：「集團認為未來兩到三年期間，行業本身的轉型，競爭格局的轉換，以及企業自身的調整，將會更加清晰。經歷這樣的變革，中國體育用品行業將邁入更加成熟的發展階段。集團目前所進行的改革措施將幫助我們更加有能力適應甚至引領中國體育用品行業的長期發展。」

關於李寧有限公司

李寧有限公司為中國領先的體育品牌企業之一，擁有品牌營銷、研發、設計、製造、經銷及零售能力，產品主要包括自有李寧品牌之運動及休閒鞋類、服裝、器材和配件產品。本集團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路。本集團亦自行經營李寧牌零售店。

本集團採取多品牌業務發展策略，除自有核心李寧品牌，還(i)以Z-DO（新動）品牌在大賣場渠道分銷運動產品；(ii)與Aigle International S.A成立合資經營，並獲授予專營權在中國生產、推廣、分銷及銷售法國AIGLE（艾高）品牌戶外運動用品；(iii)透過持有57.5%權益的附屬公司從事生產、研發、推廣及銷售紅雙喜品牌乒乓球及其它體育器材；(iv)獲Lotto Sport Italia S.p.A旗下公司授予獨家特許權，在中國開發、製造、推廣、分銷及銷售義大利運動時尚Lotto（樂途）品牌特許產品；及(v)從事Kason（凱勝）品牌羽毛球專業產品的研發、製造及銷售。

如有垂詢，請聯絡：

iPR 奧美公關

勞子穎/ 許庭芝/ 陳君柏/ 羅啓琳

電話： (852) 3920 7625/ 3170 6752/ 2136 6955 / 3170 6753

傳真： (852) 3170 6606

電郵： demi.lo@iprogilvy.com/ veronica.hui@iprogilvy.com/
peter.chan@iprogilvy.com / canny.lo@iprogilvy.com