



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)

李寧公司公佈二零一三年中期業績
變革計劃第一階段順利完成，下半年蓄勢前行

2013年度中期業績摘要

- 受短期減少向批發商壓貨，清理庫存及銷售網絡深度整合的影響，截至2013年6月30日止，集團收入為29.06億元人民幣，同比減少24.6%
- 息稅前利潤加折舊及攤銷 (EBITDA) 為0.58億元人民幣。報告期內，權益持有人應佔虧損為1.84億元人民幣
- 2013年上半年，經營現金流得到改善，資本結構趨於合理
- 變革計劃第一階段在以下方面取得良好的效果：(i)通過減少對經銷商的壓貨和渠道庫存清理提升經銷商的財務狀況；(ii)店鋪網絡更趨健康並符合新業務模式；(iii)新產品銷售表現有效提升

2013年全年展望

- 基於變革計劃第一階段的成功實施，集團將繼續深化戰略目標的執行，通過以體育營銷和零售為導向的業務模式打造行業領先的發展平臺
- 集團預計2012年全年和2013年上半年的投入將有效提升2013年下半年的財務表現，並且現金流將持續改善
- 宏觀經濟環境和體育用品行業的動態變化仍將給集團變革計劃實施的增長節奏帶來不確定性

2013年8月12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），今天宣佈其截至2013年6月30日止之中期業績。集團收入為29.06億元人民幣，較去年同期減少24.6%，下降的部分原因是為減輕渠道的現金流壓力而減少了批發出貨。毛利潤為12.664億元人民幣，與去年同期相比下降24.0%。較去年同期應佔溢利為0.44億元人民幣相比，2013年上半年錄得權益持有人應佔虧損1.84億元人民幣，每股虧損為15.19分人民幣。在當前經營環境下，董事會建議不派發截至2013年6月30日止6個月之中期股息。

集團於本財政年度上半年進入轉型期，儘管經營環境仍然充滿挑戰，但變革計劃的初步效果已開始呈現。在此大環境下，李寧公司的管理層繼續聚焦我們的三大策略重點，即核心市場（中國）、核心品牌（李寧）及體育文化，實現了變革計劃第一階段的目標，並在以下方面取得理想成績：(i)通過渠道庫存清理和減少對經銷商的壓貨，提升經銷商的財務狀況；(ii)調整業務規模，優化店鋪網絡；(iii)提升新產品銷售表現；(iv)改善現金流和優化資本結構。

集團創始人兼執行主席李寧先生表示：「中國體育服裝行業面臨多重挑戰，從過往過度擴張導致的增長停滯，以及來自休閒服裝的競爭，到滿足國內消費者日趨考究的消費品味；然而目前市場上却充斥著缺乏差異性的同質產品。作為行業領先並擁有運動員傳統的獨特的體育服裝品

牌，我們認為需要以突出的差異化的戰略制勝。我相信中國需要一個本土的體育品牌先鋒。目前我們正在實施的企業變革將成就我們實現這一願景。」李寧還表示：「隨著今年上半年首席財務官和首席人才官的加盟，集團的高管團隊已全部就位。我們已建立了一支一流的高管團隊，並全面改進了管理體系和流程，這一切都將釋放出更大的潛能去實現公司的戰略目標。」

集團執行副主席金珍君先生表示：「變革計劃第一階段的目標目前已順利完成，令人鼓舞的多項業務進展表明集團已經度過低潮。儘管我們的多項資金投入仍需時日才能體現賬面效益，但我們對渠道復興計劃的階段性成果感到滿意，大部分經銷商的現金流狀況和銷售能力都有提升。我可以欣慰地告訴大家最艱難的時期已經過去了。」

今年上半年，超過 90%的集團經銷商夥伴參與渠道復興計劃。截至 2013 年 6 月 30 日止，渠道庫存平均周轉期從 9 個多月的峰值大幅降至接近正常水平的 7 個月以下，庫存總額降低逾 30%。2013 年上半年，大部分渠道合作夥伴的銷售能力及現金流亦有所改善。

集團通過優化銷售網絡持續解決早期過度擴張導致的問題，關閉了大約 400 家低效店，同時開設了由集團直接運營或與幾大經銷商合作的高效店鋪。截至 2013 年 6 月 30 日，集團合共店鋪數量為 6,024 間。集團將繼續優化銷售網絡，使其結構和規模更趨健康，並符合轉型後的新業務模式。

此外，集團於 2013 年年初開始實施的以“有指導性的訂貨會訂單+快速補貨+快速反應”為特色的營銷模式，有效改善了經銷商的訂單指引和組貨安排。該零售業務模式確保了在訂貨會周期內外，都能更及時地滿足消費者的需求。這些產品表現強勁，充分展示了集團在識別和捕捉市場機會，以及提升店鋪營業額方面的實力。

更重要的是，集團因地制宜的產品策略和品牌、市場營銷策略達成了非常好的效果。在快速反應及快速補貨模式下，集團將生產和研發資源整合到供應鏈的前端，壓縮物流運輸時間，同時梳理供應鏈體系的運作流程，從而及時推出和補充暢銷產品，更迅速地滿足市場需求。此外，與三度協助球隊奪取 NBA 總冠軍的球星韋德合作及贊助 CBA 賽事提升了李寧品牌的知名度，有效促進了產品銷售。鑒於數字營銷在年輕消費群中正形成一個日益重要的溝通平臺，集團推出了多項數字營銷舉措，致力提升網上曝光度並鼓勵消費者進行更多互動。

變革計劃引入的另一個新舉措是著重加強零售業務。集團已增強多個關鍵領域的內部運作能力，包括通過門店快速補貨促進產品銷售；通過提高數據處理效率，增強新產品推出的快速反應，以把握市場機會加快銷售周轉；通過提升物流設施，加強供應鏈能力以支持分銷直配。此外，為提升店鋪運營效率，集團在 2013 年上半年為前 7 大經銷商和主要店鋪推行零售管理項目，此舉加強了集團與客戶的關係，並通過業績跟踪、產品管理、店鋪運營改善方面，幫助經銷商取得成功。截至 6 月底止，參與此項目的經銷商和店鋪的零售表現均較項目啟動前大幅提升。

集團執行副主席金珍君先生補充道：「在變革的早期階段，我們的多項經營舉措和試點項目取得了較好的成績，令我們深受鼓舞。我們相信，我們的計劃在驅動公司變革之餘，還將促進中國體育用品行業的發展。我們已進入變革計劃的下一階段，非常期待看到我們的投資能獲得較好的回報。展望 2013 年全年，預計集團的經營現金流和經銷商夥伴的盈利能力將持續正面趨勢。管理層深信，在未來幾年中，集團將不負對股東許下的願景和戰略承諾。」

- 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。本公司擁有品牌營銷、研發、設計、製造、經銷及零售能力，總部位於北京，主要采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

趙彤 Tong Zhao

電話：+852 3512 5000

手機：+852 9011 8258

鄭小輝 Siobhan Zheng

電話：+852 3512 5000

手機：+852 9131 5202

黃雯嘉 Monica Wang

電話：+852 3512 5000

手機：+852 9131 5202