

【請即時發佈】



**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)

**貫徹「單品牌、多品類、多渠道」策略  
品牌價值持續深化 盈利能力穩步提升**

#### 財務業績摘要

- 權益持有人應佔淨溢利上升**196%**至**7.95億元**人民幣，淨利率由**5.7%**提高至**12.7%**。
- 扣除一次性與經營無關的損益後權益持有人應佔淨溢利上升**109%**至**5.61億元**人民幣，淨利率為**9.0%**:
  - 收入上升約**33%**至**62.55億元**人民幣
  - 毛利率擴張**1**個百分點
  - 雖然集團投資新舉措和組織成本增加，運營效益仍得到加強
- 經營現金流增加**107%**至**13.66億元**人民幣。
- 運營資金狀況持續顯著改善：
  - 收入上升約**33%**，同期平均運營資金（撥備前金額）改善（下降）**16%**
  - 現金循環週期進一步改善（縮短）**13**天（**2018: 45**天 / **2019: 32**天）

#### 經營業績摘要

- 整體零售流水（包括線上及線下）錄得**20%-30%**低段增長。
- 渠道庫銷比持續改善。
- 整體同店銷售**2019**上半年錄得**10%-20%**中段增長。
- 新品線下零售流水錄得 **10%-20%**中段增長，毛利率改善：
  - 新品折扣率改善超過 **1** 個百分點
  - 售罄率上升超過 **2** 個百分點

【二零一九年八月十四日，香港】**李寧有限公司**（「李寧」或本「公司」，連同附屬公司，總稱本「集團」；香港聯交所股份代號：**2331**）今天欣然宣佈集團截至二零一九年六月三十日止六個月（「期內」）之中期業績。

#### 財務業績

二零一九年上半年，本公司盈利能力穩步提升，主要運營指標持續優化。期內，集團收入達**62.55**億元人民幣，較二零一八年同期上升**32.7%**。毛利則較二零一八年同期的**22.94**億元人民幣上升**35.5%**至**31.08**億元人民幣。集團整體毛利率改善至**49.7%**（二零一八年上半年：**48.7%**），增幅  
(轉下頁)

主要由於隨著品牌認同度的提升，集團給予特許經銷商的發貨折扣有所提高，自營渠道新舊品的銷售折扣均有所改善。

期內，集團經營溢利為 6.78 億元人民幣，較二零一八年同期的 2.94 億元人民幣上升 130.8%。權益持有人應佔溢利為 7.95 億元人民幣（二零一八年上半年：2.69 億元人民幣），同比上升 196.0%，扣除一次性與經營無關的損益後權益持有人應佔溢利為 5.61 億元人民幣，同比上升 109.1%；權益持有人應佔溢利率為 12.7%（二零一八年上半年：5.7%），扣除一次性與經營無關的損益後權益持有人應佔溢利率為 9.0%；權益持有人應佔權益回報率為 13.0%（二零一八年上半年：5.1%），扣除一次性與經營無關的損益後權益持有人應佔權益回報率為 9.3%。

每股基本收益為 32.88 分人民幣（二零一八年上半年：11.10 分人民幣）。本公司董事會決議不派付截至二零一九年六月三十日止六個月之中期股息（二零一八年上半年：無）。

現金流管理方面，集團期內經營活動產生之現金淨額為 13.66 億元人民幣（二零一八年上半年：6.60 億元人民幣），同比上升 107%。於二零一九年六月三十日之現金及等同現金項目為 47.25 億元人民幣，較二零一八年十二月三十一日淨增加 10.53 億元人民幣。集團經營活動現金流量同比明顯改善，同時進行了合理的投資安排，使資金運營更為合理及高效。

## **經營概要**

期內，集團貫徹「單品牌、多品類、多渠道」的發展策略，進一步鞏固產品力和品牌力，深化營銷資源佈局，加速渠道多元化發展，提升運營效率，支持與深化李寧式體驗價值。

在產品方面，集團繼續聚焦籃球、跑步、訓練、羽毛球及運動時尚五大核心品類，持續加強對運動科學的理解和研究，並將研究成果運用到產品設計中，滿足消費者對各品類功能性的差異化需求，提供更人性化和專業化的產品。同時，集團持續探索文化生活的流行趨勢，通過對流行元素的精準捕捉以及對潮流引領群體的深入研究，提升品牌在年輕消費者中的影響力。期內，集團在國際時裝周上的表現和高質量的聯名合作，再度吸引了消費者的目光，觸達的消費者群體進一步擴展。

在渠道方面，集團加速推進渠道多元化發展，優化渠道結構。期內，公司繼續鞏固高效大店策略，佈局購物中心渠道，並積極進行新類型渠道的探索。同時，持續關閉虧損店舖，升級改造低效店舖，優化店舖結構。此外，公司大力推進中國李寧時尚店渠道建設，以滿足高端年輕時尚潮流的客戶群體，促進品牌的渠道競爭力進一步升級。

截至二零一九年六月三十日，於中國，李寧銷售點數量（不包括李寧 YOUNG）共計 6,422 個，較上一季末淨增加 112 個，本年迄今淨增加 78 個。李寧 YOUNG 銷售點數量共計 872 個，較上一季末淨增加 57 個，本年迄今淨增加 79 個。經銷商信心持續增強，特許經銷商於二零一九年六月份舉辦之二零二零年第一季度訂貨會之李寧品牌產品訂單（不包括李寧 YOUNG 及中國李寧），按年錄得 10%-20% 高段增長。

期內，李寧電商在產品創造力方面加大力度投入，繼續聚焦打造獨立產品線「Counterflow-溯」系列，產品口碑持續提升，消費者認同逐漸增強。同時，李寧電商積極配合時裝周、「中國李寧」等集團核心戰略項目，整合營銷資源造勢，配合同步線上發售，鞏固生意貢獻並擴大消費者認可。

零售運營方面，集團繼續深化商品運營模式的變革以及零售運營能力的提升，從而改善終端渠道效率。實行區域差異化的商品規劃以滿足區域性特點及消費需求；優化提升單店訂貨項目，逐步實現智能化；探索高效大店零售運營標準，優化店舖視覺形象，加強終端零售人才培養，推動運營效率持續優化提升。

期內，集團繼續推進「因需而動」的供應鏈優化，加強供應鏈反應的速度和彈性，不斷優化供應鏈資源，建立以業務為導向的精準、快速的供應鏈體系，打造良性的動態供應鏈管理。

此外，集團積極推動新業務發展。2019年上半年，李寧 YOUNG 繼續在產品開發、供應鏈搭建、渠道發展、品牌形象樹立等方面有序推進，並取得了階段性的成果。在產品方面，李寧 YOUNG 繼續進行品類拓展與細分，推動產品層級劃分和產品結構的精準化；渠道建設方面，繼續加速市場拓展，同時優化調整市場佈局；市場營銷方面，持續完善自有的數字營銷矩陣，協同線上線下資源優勢，加強品牌傳播和產品推廣力度。

## 前景展望

在二零一九年上半年重點工作的基礎上，集團將繼續推進「單品牌、多品類、多渠道」策略，鞏固和完善以下核心業務重點，持續聚焦李寧式體驗價值，以提升效率為核心，實現公司未來盈利的健康及可持續發展：

- **產品方面**，集團將繼續創新，將專業運動和潮流文化相結合，吸引更多消費者群體，擴大品牌影響力；加強運動科學相關的研究與開發，用創新科技為專業運動賦能；注重潮流文化的發掘和解读，尋找契合品牌 DNA 的潮流元素，提升專業運動產品的時尚屬性，打造更多明星產品；精準把握時下熱點，創造並帶動話題，增強與消費者的互動體驗，深化品牌認同感和忠誠度，提升品牌價值；
- **渠道方面**，集團將繼續提升渠道效率，推進渠道多元化發展及高效大店策略的落實，同時持續關閉整改虧損及低效店舖，優化渠道結構；
- 持續構建和優化**零售運營平台**和**供應鏈管理體系**仍是重點工作之一。不斷優化店面零售體驗，推進店舖運營標準化，改善店務管理能力，提升店內消費體驗；繼續探索新零售業務，完善線上線下一體化的經營模式；同時，集團將繼續提升自有供應鏈管理和研發技術知識應用的能力；
- 集團仍將繼續推進**數字化策略**的發展，進一步鞏固全方位的營銷佈局。把握市場熱點及話題動向，靈活開展線上線下多渠道營銷，進一步提升銷售效率，鞏固並促進生意機會；
- **新業務方面**，集團仍聚焦以單店盈利能力的提升為基礎，將資源合理及謹慎地運用於開拓商機及市場潛力，為公司長遠發展盈利增長培育新機遇。

**集團創始人兼執行主席李寧先生總結：**「二零一九年上半年，我們貫徹『單品牌、多品類、多渠道』策略，鞏固和完善核心業務重點，深耕李寧式體驗價值，不斷強化產品力與品牌力。主要運營指標繼續優化，集團收入穩定增長，盈利能力持續提升。受惠於國家利好政策和消費升級帶來的消費觀念的轉變，我們對公司的長遠發展充滿信心。」

展望未來，我們將繼續以產品為核心，在堅持專業性的同時不斷創新，將專業運動和潮流文化相結合；持續構建並優化零售運營平台和供應鏈管理體系，同時著力推進數字化策略的發展；將主要資源投入到運動知識學習、科技研發和打造李寧品牌體驗上，積極尋找及拓展更多業務發展空間。」

## 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，以經營李寧品牌專業及休閒運動鞋、服裝、器材和配件產品為主。本集團總部位於北京，擁有品牌營銷、研發、設計、製造、經銷及零售能力，其已於中國建立龐大的零售分銷網絡以及供應鏈管理體系。

除核心品牌李寧牌外，本集團亦生產、開發、推廣、分銷、銷售多個自有、特許或與本集團第三方設立的合資／聯營企業經營的其他品牌體育產品，包括紅雙喜乒乓球產品、AIGLE（艾高）戶外運動用品、Danskin 舞蹈和瑜伽時尚健身產品及 Kason（凱勝）羽毛球產品。

如有垂詢，請聯絡：

### IPR 奧美公關

李安健 / 陸詠詩 / 侯叢然 / 黃曉晴

電話：(852) 3170 6753/ 2169 0467/ 3920 7655 /3920 7656

電郵：[lining@iprogilvy.com](mailto:lining@iprogilvy.com)