



李寧二零零九年全年業績表現理想  
連續六年持續增長  
各項財務指標表現強勁

財務摘要

人民幣百萬元	截至 12 月 31 日		變化
	2009	2008	
收入	8,386.9	6,690.1	+25.4%
毛利	3,969.9	3,220.4	+23.3%
經營溢利	1,341.9	960.2	+39.7%
權益持有人應佔溢利	944.5	721.3	+31.0%
每股基本盈利 (人民幣分)	90.75	69.63	+30.3%
權益回報率	41.3%	39.6%	+1.7p.p.
淨利潤現金比率*	134.8%	96.1%	+38.7p.p.
全年每股普通股股息 (人民幣分)	36.12	49.67	-27.3%
包括：    末期	22.54	11.14	+102.3%
特別	n.a.	28.9	n.a.
中期	13.58	9.63	+41.0%

\*淨利潤現金比率=經營活動現金淨流入/稅後利潤

(二零一零年三月十七日 - 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) 宣布其二零零九年業績表現理想。截至二零零九年十二月三十一日止年度, 集團的收入上升 25.4%至人民幣 8,386.9 百萬元。權益持有人應佔溢利上升 31.0%至人民幣 944.5 百萬元。每股基本盈利上升 30.3%至人民幣 90.75 分。董事會建議派發末期股息每股普通股人民幣 22.54 分(二零零八年: 人民幣 11.14 分), 全年合計股息每股普通股人民幣 36.12 分。

集團董事長李寧先生表示:「二零零九年對集團而言是極富挑戰的一年。全球經歷金融風暴後, 對中國經濟, 尤其是在上半年, 帶來一定的衝擊。後奧運會效應亦於年內對體育用品行業的增長速度有一定影響。縱然經濟環境嚴峻, 本集團在管理團隊的卓越帶領以及全體員工的不懈努力下, 不僅於財務方面獲得不俗增長, 也在品牌、產品、新運動品類等關鍵領域增強了競爭力, 業務及財務表現穩定增長。」

集團核心品牌李寧牌的銷售額上升 21.1%至 7,693,263,000 元人民幣, 佔集團總銷售額的 91.7%。李寧牌的鞋類產品、服裝產品及配件產品之銷售分別增長 19.1%、22.3%及 27.4%。

集團年內繼續拓展多品牌戰略, 紅雙喜牌和 Lotto(樂途)牌的收入分別為 427,088,000 元人民幣及 76,155,000 元人民幣, 分別佔集團總收入的 5.1%和 0.9%。AIGLE(艾高)牌、Z-DO(新動)牌和 Kason(凱勝)牌於年內的收入合共 190,404,000 元人民幣, 佔本集團總收入比例較小。

品牌建設是集團業務重點，也是集團核心能力的體現。截至現時為止，集團首屈一指的贊助資源包括中國五支金牌國家隊伍，即乒乓球隊、跳水隊、體操隊、射擊隊及羽毛球隊、阿根廷國家籃球隊、西班牙國家籃球隊、十八支國內省級田徑隊、俄羅斯女子撐杆跳運動員葉琳娜·伊辛巴耶娃、網球員晏紫、彭帥、孫勝男、伊萬·柳比西奇、楊宗燁、NBA 球員沙奎·奧尼爾、巴朗·大衛斯、何塞·卡爾德隆及哈希姆·塔比特。他們在多個體壇重大賽事上的佳績有助提升李寧牌的專業形象和品牌知名度。

於 2009 年間，集團繼續推進品牌差異化策略，成功進軍羽毛球領域。中國國家羽毛球隊於 2009 年李寧蘇迪曼盃上，穿著李寧牌全副專業裝備出戰下成功衛冕。同時，集團年內採取整合營銷策略，包括贊助「2009 李寧盃中國羽毛球大師賽」及「李寧 2009 中國羽毛球公開賽」，提升了李寧牌羽毛球產品在消費者心目中的地位及李寧牌與羽毛球運動的關聯度。同時，集團有見羽毛球運動廣受歡迎，因此將羽毛球系列產品打進香港及如新加坡等東南亞地區城市。

集團致力拓展銷售渠道覆蓋，其中以最具發展潛力之二、三線城市作為拓展重點。集團亦於超大及一線城市建立零售運營標準，加強零售店鋪運營管理。截至十二月三十一日止，集團於中國有合共 8,156 間零售門市店(其中 7,249 間為李寧牌店鋪)，較去年同期增加 1,239 間。李寧牌方面，集團有約 128 名經銷商，在中國各地經營合共 6,854 間李寧牌特許零售門市店，及在北京、上海和 15 個省份擁有合共 395 間直接經營的李寧牌零售店。

集團繼續努力不懈地於產品研發及設計方面發展。於 09 年 10 月，Dragon scale (龍鱗) 籃球鞋、G-SHARK (年輪) 籃球鞋及 TAICHI (太極) 足球鞋三個李寧牌作品同時獲得「iF Design Award China 2009」(2009 年 iF 中國設計大獎)。於 12 月，G-SHARK (年輪) 籃球鞋再獲「2009 年中國創新設計紅星獎」，同時獲獎的還有李寧牌「貓爪 5 代 X-claw 越野跑鞋」和「化石 Fossile 溯溪鞋」。這些獎項足證集團於產品創新方面的優秀能力。

展望未來，中國經濟的結構性轉變，城市化和本土消費將成為重點，收入增長及生活方式變化對體育用品消費帶來巨大推動力，政策和法規對體育產業的支持亦將令體育用品業受惠。而體育賽事的全球化推廣模式，提升了中國的體育運動意識，令未來中國體育用品市場預計仍將保持強勁增長。同時，消費者的喜好不斷改變，越來越多追求結合個性及體育實質的品牌，促使行業競爭逐漸由渠道擴張轉化到產品差異化發展及品牌創新。

集團清楚知道競爭環境的轉變，集團於 2010 年會針對通過品牌、產品及零售層面的有效整合，建立李寧品牌獨特的定位和個性。集團會加強產品創新及產品研發，實現品牌差異化。集團將進一步拓展羽毛球業務，提升其市場份額，並繼續發展 Lotto(樂途)牌業務，以維持健康持續的增長。

我們將加速推進渠道體系變革以及提升零售管理能力，推動單店業績表現，並持續優化現有供應鏈體系，提升供應鏈反應效率與運作彈性，以滿足集團業務快速發展的要求。

李寧先生說：「不斷突破是集團的發展命脈，我們將繼續採取積極而穩健的策略，不斷在品牌與產品核心競爭能力塑造方面投入更多的資源，同時進一步加強產品、零售以及與消費者溝通的整合，致力保持平穩及持續發展，為股東和投資者創造更大的價值。」

## 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，擁有品牌行銷、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、配件和器材產品。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，還擁有 Z-DO（新動）品牌，在大賣場管道分銷運動產品。本集團與 AIGLE 成立合資經營，該合資經營獲 AIGLE 授予為期五十年之專營權，在中國生產、推廣、分銷及銷售法國 AIGLE（艾高）品牌的戶外運動用品。本集團持有上海紅雙喜之控股權，該公司及其附屬公司主要從事生產、研發、推廣及銷售紅雙喜品牌乒乓球及其它體育器材。本集團成員亦與 Lotto Sport 訂立為期二十年之獨家特許協議，在中國開發、製造、推廣、分銷及銷售義大利運動時尚品牌 Lotto（樂途）的特許產品。本集團亦已收購凱勝體育的全部已發行股份，該公司及其附屬公司主要從事羽毛球專業產品的研發、製造及行銷。

如有垂詢，請聯絡：

### **iPR 奧美公關**

李永然／羅啓鏘／陳君柏／羅啓琳

電話： (852) 2136 6956/ 3170 6754/ 2136 6955 / 3170 6753

傳真： (852) 3170 6606

電郵： nelson.lee@iprogilvy.com/ philip.lo@iprogilvy.com/  
peter.chan@iprogilvy.com / canny.lo@iprogilvy.com