



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)

李寧公司公佈二零一二年全年業績
變革計劃初見成效

2012年度業績摘要

- 收入為67.39億元人民幣，同比減少24.5%
- 息稅前利潤加折舊及攤銷 (EBITDA) 錄得虧損13.77億元人民幣; 權益持有人應佔虧損為19.79億元人民幣
- 包括渠道復興計劃在內的變革計劃在多方面得到有效實施

2013年全年展望

- 市場和行業環境依然困難，預計公司的財務表現至少在2013年上半年會繼續面臨挑戰
- 繼續有效地實施變革計劃以改善銷售渠道盈利能力，為長遠可持續增長而轉型至以零售為導向的業務模式
- 預計2013年全年營運表現將逐步企穩，使現金流及經營業績開始有所改善

2013年3月26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2012年12月31日止全年業績。集團收入為67.39億元人民幣，同比減少24.5%。毛利為25.50億，同比減少36.9%。權益持有人應佔溢利減少至虧損19.79億元人民幣，部分原因在於減少批發銷售、應收賬款及庫存的撥備、推行變革計劃及渠道復興計劃的相關成本以及其他重組性成本。每股盈利減少至虧損187.96分人民幣。在當前經營環境下，董事會建議不派付截至2012年12月31日止年度之末期股息。

集團2012年度的財務表現主要受制於不利市場環境的影響以及集團自身業務發展的階段性挑戰。本集團主動採取變革措施及渠道復興計劃，以支持減少渠道庫存及對經銷商的銷售以緩解渠道壓力，改善他們的財務狀況和現金流（構成導致收入同比減少21.90億人民幣的部分原因）。除此之外，涉及包括渠道復興計劃在內的變革計劃的相關費用、庫存撥備（毛利降低3.997億元人民幣，毛利率減少5.9%至37.8%），應收賬款的撥備（而引致行政開支增加9.332億元人民幣），樂途商標特許簽署協議的重新修訂（59.5百萬元人民幣），以及其他架構重整成本等費用，均對於集團報告期內的盈利水平產生重大影響。本集團認為以上許多費用或為一次性支出。

2012年，集團繼續精簡及合理化銷售網絡，關閉店效低的門店，新開了更具增長潛力的門店。至2012年底李寧牌常規店、旗艦店、工廠店及折扣店的店鋪總數為6,434間，較2011年12月31日淨減少1,821間。集團旗下各品牌除樂途業務因處於收縮期而收入同比大幅下降外，紅雙喜的業務穩步推進，艾高及凱勝牌的收入錄得較高增長。

集團創始人兼執行主席李寧先生表示：「為阻止銷售渠道的繼續惡化，集團董事會及管理層作出果斷而必要的決定。儘管相關決定在短期內將對我們的損益帶來負面影響，我們相信這對實現李寧公司的盈利能力以及可持續增長，並為全體股東帶來最佳回報至關重要。」

中國體育用品行業正經歷行業最嚴重的下調周期。多年來的擴張導致經銷商積壓大量庫存，反過來影響了零售店鋪的經營和盈利能力。本集團認為傳統的批發式運營已不能使公司在全新充滿激烈競爭的市場環境下佔有優勢，也不能滿足日益成熟的消費需求。過去兩年，銷售渠道問題已開始影響集團自身財務表現。2012年市場形勢進一步惡化，集團果斷採取了一系列舉措，以期從根本上解決這些問題，協助集團恢復長遠、可持續的盈利能力。

引入世界領先的私募投資公司 TPG 作為戰略投資者後，集團得以借助其強大的運營能力以及行業專業知識。2012年7月，集團宣佈一項全面變革計劃，旨在系統全面地解決當前挑戰。很快，集團意識到需要執行更大規模、更徹底的渠道清理舉措。因此，集團於2012年12月推出了變革計劃中關鍵部分的渠道復興計劃，在多個方面幫助經銷商，包括清理及回購庫存、減少批發銷售、合理化銷售網絡、調整渠道政策以及制定計劃重整應收賬款。然而，為了更好地反映對當前應收賬款可收回性的評估、以及庫存變現的能力，集團作出重大撥備與撇減，渠道復興計劃的目標就是從根本上改善渠道盈利能力和應收賬款的回收。

渠道復興計劃，連同變革計劃的其他舉措，在過去幾個月中已經取得可觀的進展。集團從國際性公司聘請了多名在業界資歷深厚的高級管理人員，管理其供應鏈、市場及營銷、產品開發和設計。除了提升集團的執行能力之外，初期主要舉措還包括：優化集團成本結構；改善定價政策以鎖定更廣泛的主要消費群；實施結合訂貨會預訂單和快速反應產品綫、及快速補貨的以零售為主導的模式。變革計劃的目標是逐步實現從傳統批發模式向以零售為導向的模式轉變。

集團執行副主席金珍君先生指出：「我們的業務已經發生了非常有意義和深度的轉變。雖然這些進步尚未能體現到財務表現中，但我們十分專注，亦有決心，而且在我們推進各項舉措和實戰，以克服這些行業問題的同時，我們對我們想要達到的目標有一個清晰的戰略認識。」

2012年，作為變革計劃的一項舉措，集團優化贊助資源，重點贊助中國國家隊（佔中國代表隊在倫敦奧運會所得金牌數量過半），並鞏固對主要體育項目（籃球、羽毛球和跑步）贊助的領導地位，以及加強對在中國青少年中參與度最高的籃球項目的投入，例如與中國男子籃球職業聯賽（CBA）及頂級 NBA 球員德維恩·韋德的戰略合作。集團將著重增強其體育營銷能力，並使之成為公司核心競爭力的重要部分。

金珍君先生補充到，：「未來我們將繼續更大範圍地推進目前各項舉措。我們預期在短期內，優化店鋪數量、批發銷售的減少，仍將對公司收入構成影響。然而，隨著近期實施提高渠道效益及快速補貨的措施，公司的現金流將可漸趨穩健，為達到可持續增長奠定基礎。」

李寧先生補充到，「鑒於目前市場及行業情況的不確定性，我們預期還會面臨挑戰。現有業務模式的變革及解決多年累積的渠道問題可能需時較長，並在短期內導致我們的業務規模適度下調。但我們堅信，在股東及其他各方支持下，集團目前所進行的管理變革和戰略調整將幫助我們增強實力，和我們作為中國領先的體育用品品牌的價值及長期發展潛力。」

- 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：

博然思維集團有限公司

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