



**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)

**李寧宣佈二零一零年第三季度李寧牌同店增長 4.0%**  
**國慶假期同店增長 3.2%**

(二零一零年十月二十六日，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) 宣佈其二零一零年第三季度李寧牌之同店銷售增長較去年同期上升4.0%，而國慶假期期間(十月一日至七日)之同店銷售增長則較去年同期上升3.2%。

集團行政總裁張志勇先生表示：「總體而言，中國體育用品市場還是保持了雙位數的增長，這種增長來自於消費升級，但這種升級的來源不同，既有來自國家持續城市化過程產生初級產品的需求，亦包括城市居民更高層次的產品和品牌需求。此外，經銷商正面臨成本快速上漲的壓力，其中人工成本和房租上升最快。另一方面，零售折扣現象愈演愈烈，尤其在中國品牌居於主導的二三線市場更加嚴重。我們認為，整體市場繼續處於高度競爭階段，但品牌商的商業模式將面臨新的變革挑戰。」

二零一零年第三季度是集團推出品牌重塑後的第一個季度，而集團也進一步加強了在超大及一線城市的品牌建設，包括在超大及一線城市開設全新零售體驗的第六代店，加大產品和品牌廣告推廣力度，藉以把品牌DNA傳遞給消費者及提升品牌形象。於此期間，集團看到高層級市場的增長情況明顯好於低層級市場，其中超大城市和一線城市之同店銷售增長達到雙位數，顯示消費者對李寧品牌重塑策略有正面的反應。

談及未來展望，張先生說：「當前低層級市場出現的問題是暫時性的，是李寧分銷體系經過多年發展後，必須要經歷的變革。經過深入觀察和分析，我們認為進一步加強對低層級分銷市場的支援和管理最為關鍵。集團會繼續推進渠道分銷體系變革，進一步提供貼近經銷商發展和需求的服務，包括提升他們的貨品採購能力及產品生命週期的管理，同時加強對低層級客戶及區域市場的反應能力，完善供應鏈及信息系統等。我們希望在未來12個月之後，可以看到分銷體系變革的成效。另外，我也希望藉此機會強調，集團對實現二零一零年全年7,900間李寧牌店鋪數的目標以及中單位數的同店增長目標仍然保持信心。」

李寧宣佈二零一零年第三季度李寧牌同店增長 4.0%

國慶假期同店增長 3.2%

二零一零年十月二十六日，第二頁

## 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(i)以Z-DO（新動）品牌在大賣場管道分銷運動產品；(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、分銷及銷售意大利運動時尚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

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