



LI NING COMPANY LIMITED
(李寧有限公司)

股份代號: 2331

2006年中期业绩

企业推介

2006年8月

议程



- ❁ 财务摘要
- ❁ 业务回顾
- ❁ 未来策略及展望
- ❁ 问答时间



财务回顾



财务摘要



截至6月30日止六个月	2006年 上半年 (人民币百万元)	2005年 上半年 (人民币百万元)	变动
营业额*	1,371.9	1,104.3	24.2%
毛利	683.6	530.6	28.8%
经营溢利	172.5	113.2	52.4%
权益持有人应占溢利	129.9	78.3	65.9%
每股基本盈利 (人民币分)	12.66	7.65	65.3%
每股中期股息 (人民币分)	3.80	2.30	65.2%

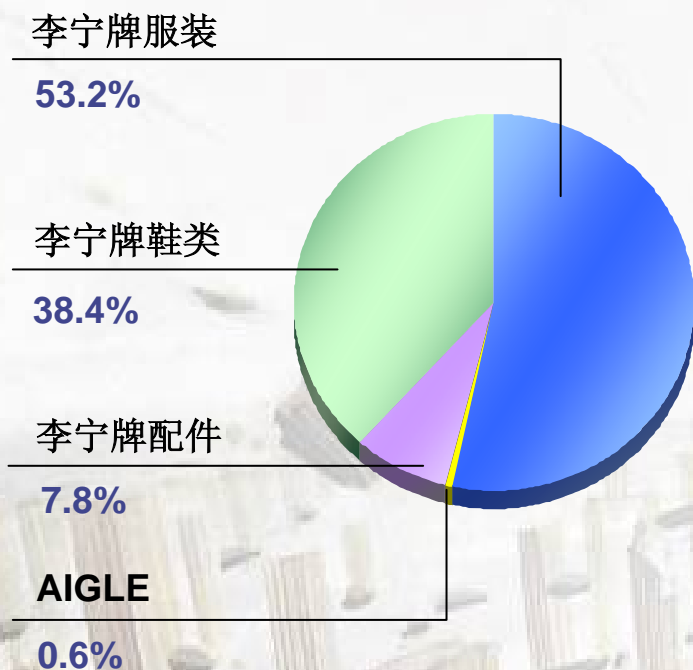
* 占总营业额 99.4% 的李宁品牌营业额增长了 32.8% 至人民币 13.6 亿元。



强劲的营业额增长

- 产品销售表现理想，尤其李宁牌鞋类产品增幅为49.9%
- 快速的网络扩张带动产品渗透及销售增长

2006年上半年营业额比例



店铺增长

	2006年 上半年	2005年 上半年	变动
李宁品牌店铺	3,630	3,058	18.7%
AIGLE品牌店铺	21	-	N.A.

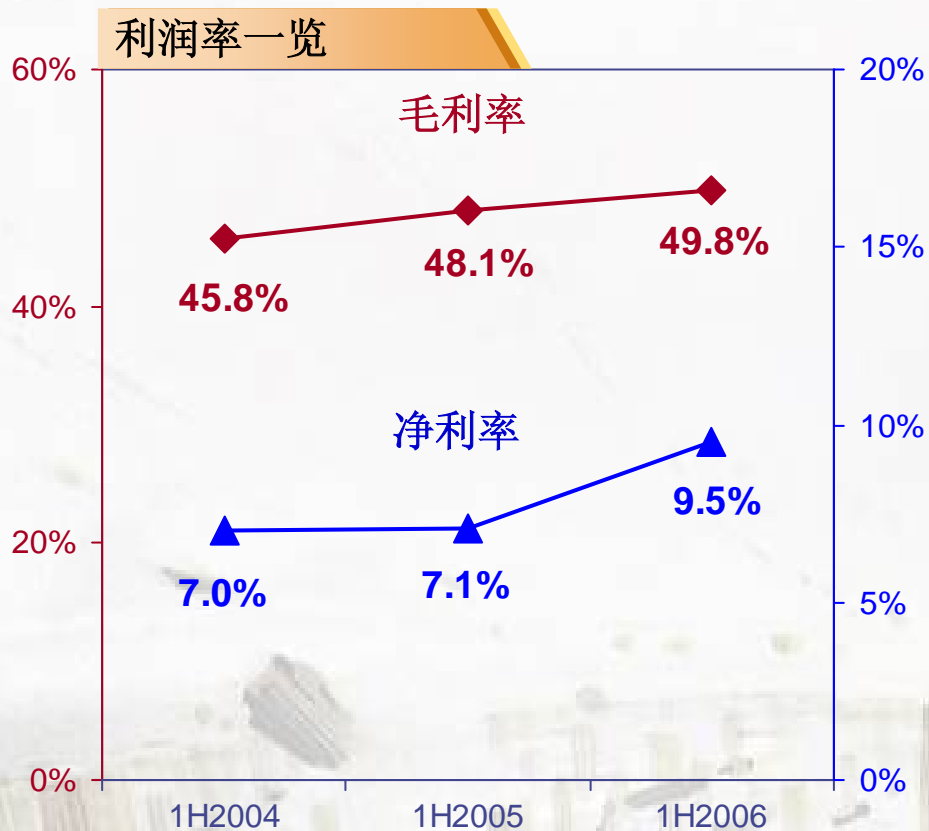
销售收入分布

人民币百万元	2006年 上半年	2005年 上半年	变动
李宁牌服装	728.9	591.0	23.3%
李宁牌鞋类	527.2	351.6	49.9%
李宁牌配件	107.6	83.9	28.3%
其他品牌*	8.2	77.8	N.A.
合计	1,371.9	1,104.3	24.2%

截至6月30的六个月

* 二零零五年同期资料为KAPPA品牌（已于二零零五年八月出售），二零零六年为AIGLE品牌

利润率一览



- 利润率进一步上升是由于：
 - 强大的产品设计能力，令利润率保持在高水平
 - 有效的物流与供应链管理
 - 持续改善的存货管理
 - 有效的E-POS系统应用

主要财务指标



于6月30日	2006年 上半年	2005年 上半年	变动
存货周转（天数）	77	97	-20.6%
平均应收帐款周转（天数）	58	39	48.7%
平均应付帐款周转（天数）	66	65	1.5%
研发成本 （占销售成本比例）	3.0%	3.8%	-0.8%
广告营销费用 （占营业额比例）	17.5%	15.7%	1.8%

稳健的财务状况

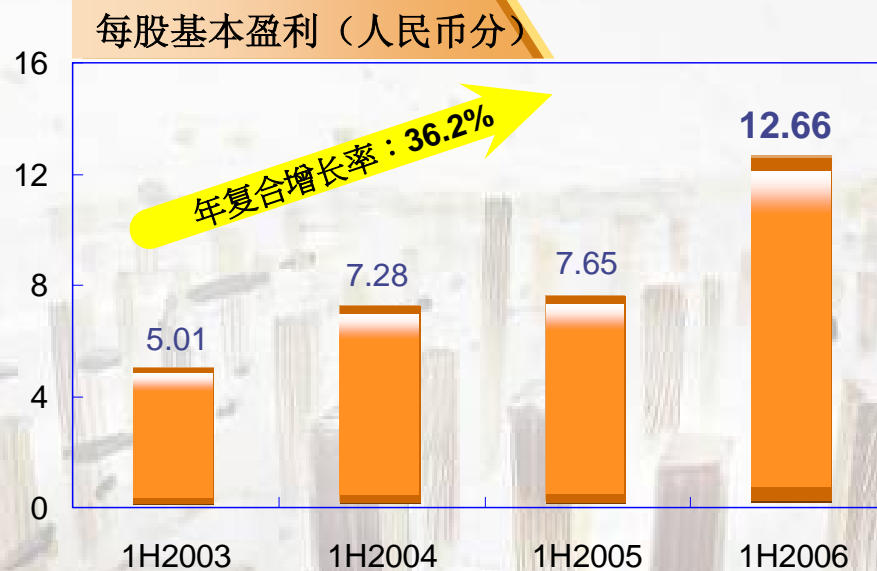
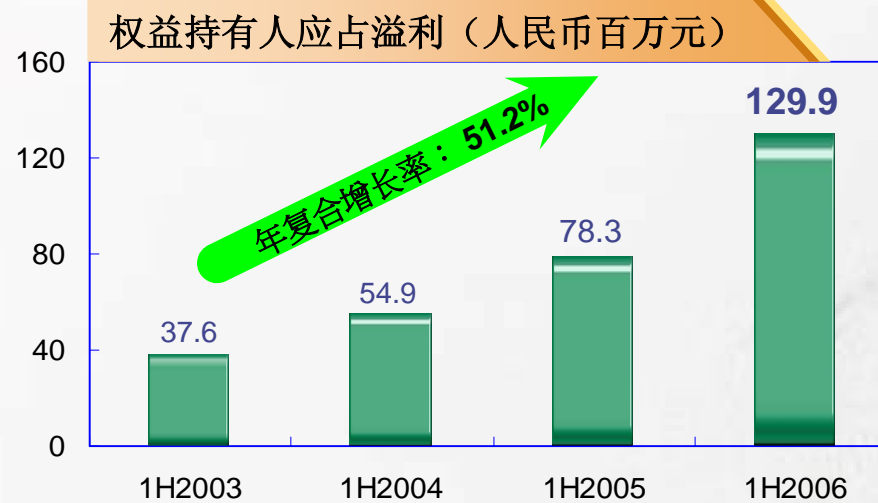
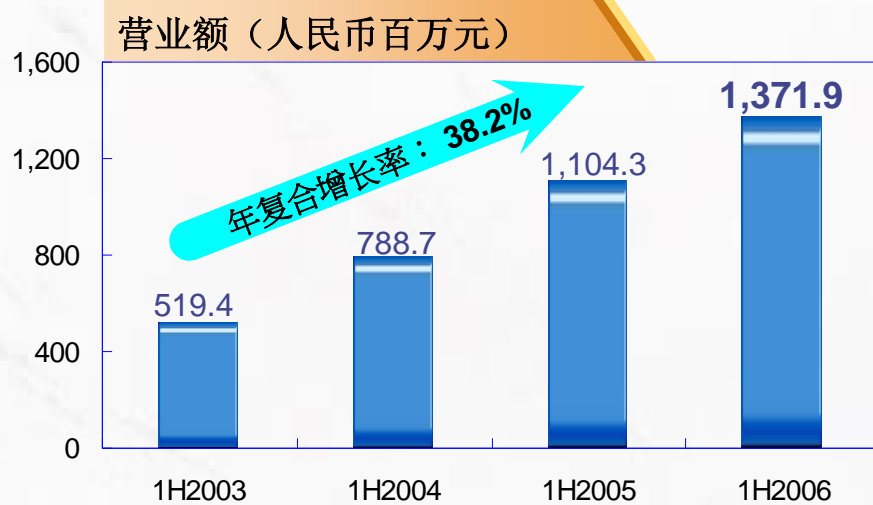


(人民币百万元)	2006年 上半年	2005年 年底	變動
现金及等同现金项目*	781.6	731.5	6.8%
流动比率 (倍)	3.2	3.6	-0.4
短期借贷	无	无	N/A
长期借贷	无	无	N/A
净现金**	781.6	731.5	6.8%
资产负债率	29.5%	25.6%	3.9%

* 注：包括定期存款

** 净现金 = 现金及等同现金项目 - 银行借款

持续强劲业务增长



截止 6 月 30 日的前六个月



业务回顾



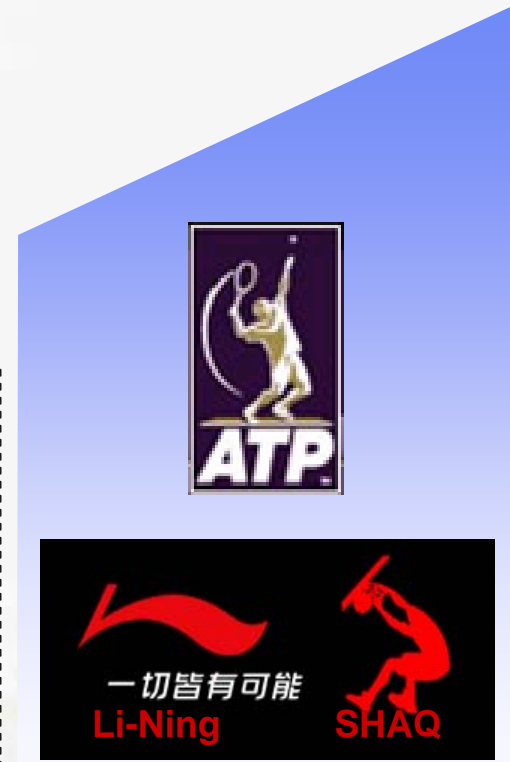
多品牌运营商



主要品牌



策略性联盟



联营品牌产品



有效的推广活动以配合产品策略

跑步



篮球



足球



网球



健身



与沙奎·奥尼尔合作



- ✿ 加强李宁品牌在中高端市场的竞争力，同时也增加其在国际上的影响力
- ✿ 与沙奎·奥尼尔签署了为期五年的合作协议，覆盖大中华地区（包括香港，澳门和台湾）



篮球 与NBA的策略性联盟



- 提升李宁品牌的国际知名度和专业形象
- 与NBA在中国共同推广“NBA大篷车”
- 与两位NBA球星签订合约并成为首个中国运动服品牌出现于NBA联赛



足球

赞助中国大学足球联赛



- ❁ 与中国大学体育联合会签订了十年的合作协议
- ❁ 携手推出新的李宁中国大学足球联赛（“CUFL”），拥有最多的高校及非常高的水平，在中国具有相当广泛的影响力。
- ❁ 透过冠名活动、推广活动、品牌推广及为足球球赛提供用品从而在全国各大学学生中当中推广品牌



与ATP合作



- ✿ 加强有关网球产品专业性的推广
- ✿ 与国际男子职业网球选手联合会（“ATP”）签署了七年的合作协议，成为ATP在大中华地区（包括香港、澳门和台湾）的官方合作伙伴
 - 赋予李宁广泛的特许权
 - 携手组织推广活动
 - ATP将协助与选手签约



跑步

赞助专业运动队伍



- ✦ 提升跑步系列产品的专业形象
- ✦ 赞助国内外的专业运动队伍
 - 苏丹共和国国家田径队
 - 山东省、甘肃省田径队



产品设计与研发



通过聘请拥有国际经验的设计师明显提高了产品设计能力



Ruby Li
运动时尚创意总
监及首席设计师



Steffen Aas
服装功能
首席设计师



陈仲辉
执行创意总监



叶智荣
配件设计师



张美仪
运动生活
服装顾问

第四代店铺



与 **AIGLE** 成立合资企业



- ❁ 建立多品牌业务发展策略，提升整体竞争力
- ❁ 与 **AIGLE** 达成策略性合作，携手成立合资公司，拥有在中国独家生产、推广、分销及销售 **AIGLE** 品牌产品之专营权，为期50年
- ❁ 开设了21家 **AIGLE** 店铺（截至2006年6月30日止）



供应链管理



- ❁ 为经销商举办两次大型订货会，以加速产品开发及订货周期
- ❁ 配合信息技术系统不断提升，对传统供应链模式进行变革
- ❁ 有效实施E-POS系统，实施严谨存货控制，快速应变市场反应
- ❁ 透过销售管理系统建立实时平台，监察销售表现及收集数据

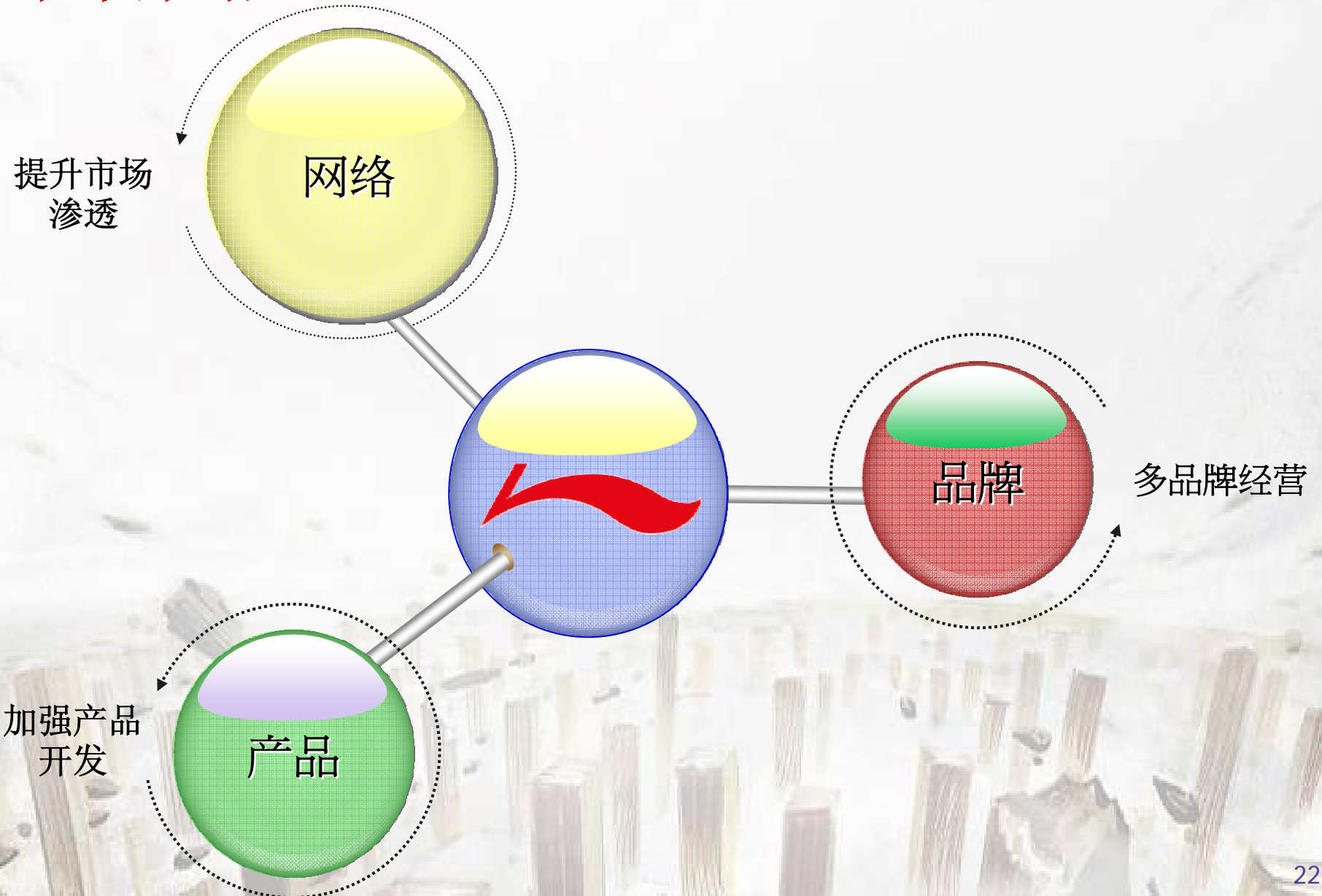




未来展望及策略



未来策略





多品牌运营商

- ❁ 继续寻求与国际知名品牌长期合作的机遇
- ❁ 促进国际名牌走入中国市场
- ❁ 发展为拥有一系列知名品牌的多品牌营运商



产品研发



- ❁ 专注鞋类及服装产品
- ❁ 扩阔产品组合，专注的五大产品项目，包括跑步、篮球、足球、网球和健身，不断研发和设计新产品
- ❁ 提升产品整体品质水准素质及科技科技含量
- ❁ 成功开发并注册「LN弓」，预计将在秋季上市





拓展零售网络

- 于二零零八年增加李宁牌零售网点至5,100个
- 在特大、一线城市开设「旗舰店」
- 增加中国二、三线城市的市场渗透率

李宁牌未来年度末 零售网点计划

於年結日	總數
2006	4,100
2007	4,600
2008	5,100

公司远景、使命与价值观





问答时间



投资者关系



如欲进一步了解李宁有限公司的最新发展，请浏览下列网站：

<http://www.lining.com>

<http://www.irasia.com/listco/hk/lining/>

<http://www.hkex.com.hk>

如有垂询，请联络：

王勇

投资者关系经理

电话： +86 21 5879 7298

电邮： yong.wang@lining.com