

李寧看好本港市場 續增加店舖

消費行業回暖 有信心全年收入雙位數提升

李寧(02331)去年底再度重臨香港開店，聯席行政總裁錢煒表示，目前在港已有4家店舖，下一步會繼續擴大香港市場業務，直言「有機會想繼續開店」。他又指出，雖然下半年經營環境仍有壓力，但在消費行業逐漸回暖下，有信心達至全年收入增長10%至20%中段、淨利潤率處於10%至20%中段的目標。

大公報記者 李潔儀

「我們來香港是做生意的，是服務於香港消費者，所以不是說開一家門店就是目標，我們不是來做廣告的。」錢煒在記者會上指出，集團來港開店的目的，是為香港消費者帶來更好的產品和運動體驗。

香港4店營運符合預期

錢煒提到，在尖沙咀廣東道開設第一家店舖後，現已在屯門、荃灣等區設立合共4家門店。他續說，相關店舖整體營運符合集團的規劃和拓展。

截至6月底止第二季，撇除李寧YOUNG品牌，集團零售渠道流水錄得20%至30%高段增長，整體平台同店銷售則錄得低單位數增長。同時，由於加大促銷折扣率，上半年電商毛利率下跌1個百分點。

錢煒指出，隨着疫情得以緩解，消費者開始增加線下活動，線上的消費力亦逐步減少，為保證線上業務不會出現巨大的流失，集團適當加大折扣，以提供客流的轉化率，並降低購物門檻。他續說，第二季零售折扣已有所回升，踏入第三季，7、8月業績表現符合管理層預期。

雖然經營環境面臨較大壓力，但錢煒強調，將繼續加強經銷商的經營

能力，集團有信心達到全年目標，包括全年收入有10%至20%中段增長，以及淨利潤率處於10%至20%中段。

11年首恢復中期息 有驚喜

面對宏觀經濟疲弱，令終端銷售不似預期，拖累李寧上半年淨利潤下跌3.1%至21.21億元(人民幣，下同)。不過，董事會決定派中期息每股36.20仙，是自2012年以來首次恢復派中期息，摩根士丹利形容是為市場帶來驚喜。

錢煒認為，回報投資者一直是企業經營的核心之一，期望在企業健康的發展過程中，明年、後年能夠繼續堅持派發股息。

李寧昨日股價呈先高後低，曾升逾7%後收窄至0.8%，收報43.7元。

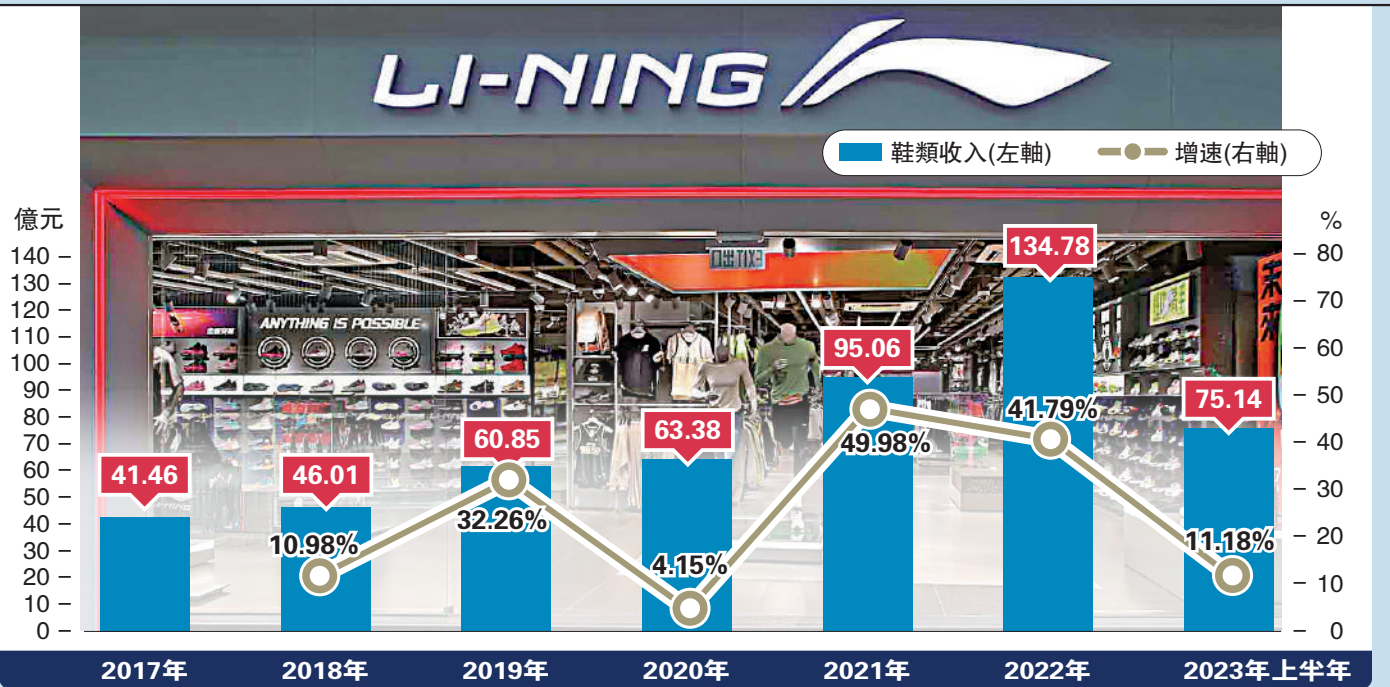
刊發業績公告出現小插曲

李寧昨日刊發業績公告時發生一段小插曲，早上發布業績報告後，中午時分發出澄清公告，指撇除李寧YOUNG，李寧銷售點第二季整體零售流水按年錄得10%至20%的中段增長；整個平台的同店銷售按年錄得低單位數增長，而不是早上公布中期業績所述的下降。

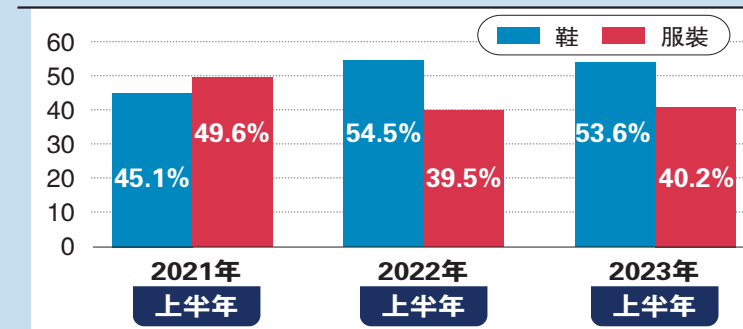


左起：李寧聯席行政總裁錢煒、李寧副總裁及首席財務官趙東、李寧副總裁及首席財務官趙東、李寧副總裁及首席財務官趙東。大公報記者李潔儀攝

近年李寧鞋類收入情況



李寧鞋與服裝業務收入佔比(按半年計)



李寧上半年業績(截至6月底)

分項	金額(人民幣)	按年變動
收入	140.19億	+13.0%
毛利率	48.8%	-1.2個百分點
經營溢利	24.75億	-6.4%
EBITDA	34.25億	+0.1%
淨利潤	21.21億	-3.1%
每股基本溢利	80.63仙	-3.7%
每股中期息	36.20仙	不適用

李寧管理層言論重點

- 在企業健康發展中，期望明年、後年能堅持派中期息
- 7、8月業績表現符合管理層預期
- 上半年整體同店銷售下跌，主要受疫後線上渠道銷售下降影響
- 終端銷售不似預期，惟有信心全年達至收入錄10%至20%中段、淨利潤率處於10%至20%中段的增長目標
- 將繼續擴大香港市場，有機會便繼續開店

跑步品類突出 零售流水增33%

【大公報訊】在一眾產品之中，李寧(02331)上半年來自跑步品類表現突出，零售流水按年升33%。三大核心IP跑鞋累計銷量突破430萬雙。

聯席行政總裁錢煒表示，集團去年開始發力跑步品類，推出多款爆款專業跑鞋產品。他舉例說，去年推出「超輕19」單品售出300萬雙，今年再將單品擴大為產品矩陣，以「超輕20」、「赤兔PRO」的599元(人民幣，下同)價格為核心，之上有799元的「飛電3 Challenger」，下面還有399元「赤兔」。

錢煒表示，集團以一個完整的跑鞋矩陣進行全方位的市場推廣，前提是基於品類的落地和產品矩陣的搭建，以及和渠道銷售供應鏈的聯動，進行有節奏的推動和落地。



李寧以一個完整的跑鞋矩陣進行全方位推廣。

光大綠色擬併購推進轉型升級

【大公報訊】實習記者林道楠報道：在推行碳达峰、碳中和戰略的大環境下，光大綠色環保(01257)執行董事兼行政總裁錢曉東表示，將密切關注國家政策，調整公司產業結構；對產業併購持開放態度，積極推進有利於公司轉型升級的投資項目。此外，面對境外利率持續攀升，執行董事兼財務總監盧錦勳表示，會降低境外貸款比例。

利率攀升 減外債應對

今年上半年，光大綠色環保境內外融資比例為78:22，盧錦勳表示，會繼續下調以港幣計算的境外貸款比例，將有效利率控制在較低水平約3.74%，並將融資額從去年的15億元人民幣降至10億元人民幣。期內，光大綠色環保EBITDA下降3%至12.64億

元，純利下跌29%至2.64億元，中期息每股2.5仙，派息率穩定維持在19.6%左右。其中，運營服務收益呈下滑趨勢，盧錦勳解釋，主要是由於受行業環境不景氣影響，危固處理板塊收益下滑嚴重；而環境修復、光伏發電及風電板塊收益也各有輕微波動。

面對經濟放緩、危固廢業務產能過剩的局面，錢曉東表示，未來會依託生物質發電打造智慧能源平台，探索「零碳園區」商業模式，注重高附加值危固廢項目。

至於聯營、合營公司財務波動情況，錢曉東表示，三年疫情對下游企業發展有影響，但隨着國家經濟復甦、工業產能恢復，公司對未來發展有信心。盧錦勳補充，部分聯營盈利波動是因為處於培育期，料下半年趨平穩，而業務佔比不大，總體影響有限。

艾德韋宣：內地奢侈品行業持續強勁

【大公報訊】實習記者李樂兒報道：受惠主要體驗營銷服務於疫後經濟重啟，中高端時尚體驗服務提供者艾德韋宣(09919)中期業績轉虧為盈，賺3808萬元人民幣。行政總裁劉錦耀出席傳媒午宴時表示，對全年業務有信心，預料明年IP(知識產權)業務將有爆發增長。另外，內地市場已成奢侈品行業的主要增長引擎，他預計今年將繼續維持強勁增長，而高端品牌在內地市場的整體銷售較疫前有明顯提高。

劉錦耀引述市場報告分享道，「中國將會成為2023年全球最大的消費者，內地的消費力度在未來七年有機會翻四倍」。在全球經濟放緩下，中國奢侈品市場預期將維持強勁增長，由於艾德韋宣近9成業務在內地，料會受惠。他說，內地奢侈品市場比疫前要好，但公司對海外市場業務也持開放態度。

一般來說，艾德韋宣下半年項目佔全年4至6成，劉錦耀稱上半年業績理想，故對全年業務表現有信心。他介紹，目前公司以線下體驗營銷業務為主，佔收入80%；而線上營銷和IP業務分別佔收入17.6%及



▲艾德韋宣聯席主席兼行政總裁劉錦耀(左)與聯席主席兼營運總監伍寶星。大公報實習記者李樂兒攝

2.4%，未來將持續優化體育及文化IP，預期未來3至5年，線上營銷和IP業務合計收入佔比升至3成。

艾德韋宣中期股息每股派2港仙，期內派息比率達35%。聯席主席兼營運總監伍寶星談及，「公司一向是淨現金流業務，沒有負債及壞賬，擁有穩健的現金及資產」。至於今年會否發特別股息，劉錦耀稱視乎全年表現，不排除於年末派發。

財經 Cafe

銀盛數惠夥騰訊 合拓AI數字人

【大公報訊】實習記者林道楠報道：隨着數字經濟快速發展，銀盛數惠(03773)近年來積極轉型，向智能化、數字化權益服務領域進軍，近日與騰訊智影簽署戰略合作協議，共同推動人工智能數字人發展。銀盛數惠執行董事兼行政總裁關恒表示，雙方可共同探索生成式人工智能在品牌營銷與電商場景的新應用，其中健康美膚的應用案例已落地。

銀盛數惠在權益產品聚合平台廣泛連接電信運營商、互聯網公司、金融機構，以及騰訊智影在人工智能技術方面的專業知識，戮力共創具有創新性和影響力的人工智能數字人解決方案。

據介紹，銀盛數惠與騰訊智影將通過共創數字人場景應用等方式，加速生成式人工智能領域在ToG、ToB、ToC端的布局，滿足政府公共服務、智慧城市、文化商旅、新



關恒表示，生成式AI在健康美膚的應用案例已落地。

能源、新材料、高端製造、金融等多行業的需求；發掘數字人的商業應用價值與可能性，聯合各方合作夥伴盡快打造數字人在品牌營銷與電商場景的新應用。

在關恒看來，數字人具有兩大優勢，一是可提供7x24小時服務；二是隨時可塑線上場景功能，且低成本、自動化、直觀快捷，對真人電商直播提供升級與幫助。

小米AI大模型曝光 同參數量級排第一

【大公報訊】由清華大學、上海交通大學和愛丁堡大學合作構建的中文語言模型綜合性考試評估榜單C-Eval上，小米(01810)的大模型「MiLM-6B」首次曝光。

內媒引述小米相關負責人回應，小米一直積極布局大模型，已取得一些階段性成績，近期將會同步相關進展。

截至目前，「MiLM-6B」在C-Eval總

榜單排名第十、同參數量級排名第一，在中文大模型基準「CMMLU」上，「MiLM-6B」排名第一。

在C-Eval評估中，「MiLM-6B」平均得分60.2，在STEM、社會科學、人文科學和其他等不同學科和難度級別中，得分介乎42至71.7。在ZERLU評估中，「MiLM-6B」在zero-shot平均分為60.37，在five-shot測試平均分為57.17。