

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



ANTA Sports Products Limited

安踏體育用品有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：2020)

自願性公告

**安踏品牌業務在中國若干地區的
直面消費者 (Direct to Consumer) 新業務模式**

本公告乃安踏體育用品有限公司（「本公司」，連同其附屬公司統稱為「本集團」）董事會（「董事會」）自願發出，以提供有關安踏品牌業務在中國若干地區的直面消費者新業務模式的信息。

安踏品牌的新業務模式 - 直面消費者 (Direct to Consumer)

本集團的安踏品牌業務於中國市場採用批發分銷模式超過 20 年，在該模式之下，具有強大區域性網絡及擁有當地資源的分銷商，可以很好地滿足各地區不同當地商業文化及消費者喜好，令安踏品牌可以達致全國性覆蓋，從而有效促進安踏品牌業務。然而，消費習慣在快速改變，需要企業更積極主動地轉型變革來應對外部環境的不確定性。化危為機、以變應變，讓企業實現可持續的高質量增長。本集團相信，將安踏品牌的業務模式由批發分銷模式轉型至直面消費者模式，能達到以下好處：

1. 本集團旗下的 FILA 品牌業務以零售為主的模式在過去的多年來累積了豐富的直營零售經驗，本集團也在零售、渠道、商品、財務、人力、物流六大方面建立了相關系統。安踏品牌轉型至直面消費者模式，能實現由物流總倉向直營門店直配鋪貨、補貨及調撥，有利於提高協同效益。同時，借助本集團現有的數字化中台提供的大數據分析，可以實時分析安踏品牌全國門店的運營數據，實現直營門店全國範圍靈活配貨；

2. 直面消費者模式將打通「人、貨、場」（消費者、產品及分銷渠道），進一步提升運營管理效率，快速將客戶體驗、產品、渠道運營標準統一至各門店，建立數字化運營系統，提升商品規劃、篩選商品、配送過程中的智能決策，提高商品周轉效率，用最少的庫存量實現最大的零售價值，加強線上線下業務無縫銜接；
3. 直面消費者模式讓安踏品牌能透過更精簡的渠道架構，提高渠道成本效率，節省的渠道成本也能讓利於消費者，用於開發「更好科技、更好品質，但價格適宜」的專業運動產品。此外，安踏品牌也會加速在全國市場重點城市開設大店，包括體驗店及旗艦店等，讓安踏品牌店整體質量將進一步提升，門店運營標準及管理能力也能實現更精細化的管理；及
4. 從中長期看，直面消費者模式將有利於本集團建設零售人才梯隊，引進與安踏品牌匹配的人才，提供具競爭力的薪酬激勵方案，強化零售技能培訓，建立優勝劣汰的晉升通道，讓人才梯隊的儲備和培養機制更加系統化。

於第一階段，本集團將在中國 11 個地區，包括長春、長沙、成都、重慶、廣東、昆明、南京、上海、武漢、西安及浙江開展混合營運模式（本集團直營的安踏品牌店與加盟商營運的安踏品牌店），並終止與該等地區分銷商的合作。選擇相關地區乃基於多項因素，包括其對安踏品牌業務的貢獻、該等地區安踏品牌店的過往及近期表現、個別市場的戰略價值、本集團長期計劃，以及與相關分銷商的磋商。本集團將評估混合營運模式地區及其他仍然採用批發分銷模式地區的表現，以制定下一階段之適當時機及計劃的策略。

與分銷商的安排及終止分銷協議

作為安踏品牌業務的業務模式變更的一環，本集團於二零二零年八月二十五日與上述地區的相關分銷商（「**該等分銷商**」）分別簽訂一份備忘錄（「**備忘錄**」），列明（其中包括）與該等分銷商終止分銷協議及安踏品牌業務相關等事項（「**終止事項**」）將採用的原則，包括收購目前由每家該等分銷商營運的安踏品牌店有關的若干資產，該等分銷商所持有的安踏品牌產品的銷售退回，及就該等分銷商參與過渡及協調工作而給予之補償。

本集團將收購目前由該等分銷商直接營運的安踏品牌店之中，就營運所需的若干資產，主要包括店內裝置及設備。

作為終止事項的一部分，本集團將容許該等分銷商所持有的安踏品牌產品作銷售退回，退回價格預計不會高於本集團以往出售該等安踏品牌產品予該等分銷商的原初價格。該等銷售退回將反映於截至二零二零十二月三十一日止財政年度之下半年財務表現。

有關該等分銷商目前直接營運的安踏品牌店之租約及僱員，該等分銷商將協助本集團與業主訂立新租約及與僱員訂立新僱傭合約，惟本集團將不會對該等分銷商所簽訂的現有租約或僱傭合約承擔任何責任。本集團將根據多項因素（包括該安踏品牌店及員工的過往表現），決定某一地區的個別安踏品牌店將會由本集團直接或是由加盟商來營運，以及有關員工是否適合新業務模式。

終止事項項下交易所涉的總金額估計為約人民幣 20 億元，當中約 80% 至 90% 與安踏品牌產品銷售退回相關，本集團將以內部資源支付。

涉及的安踏品牌店共約有 3,500 家，約佔二零二零六月三十日於中國之安踏品牌店總數之 35%，終止事項之有關工作將需要約 6 至 9 個月分批完成，預期於終止事項完成後：

1. 上述約 3,500 家安踏品牌店當中，約有 60% 將會由本集團直營，40% 由加盟商按照安踏品牌運營標準營運；及
2. 現行與該等分銷商的所有分銷協議將予終止，及該等分銷商將與其加盟商終止所有加盟協議，而本集團將與加盟商訂立新的加盟協議。

於本公告日期，概無該等分銷商及其各自的最終實益擁有人為本公司的關連人士（定義見香港聯合交易所有限公司證券上市規則（「上市規則」）賦予該詞的涵義）。根據上市規則第 14 或 14A 章，上述交易並不構成本公司任何須予公佈交易或關連交易。

承董事會命
安踏體育用品有限公司
主席
丁世忠

香港，二零二零年八月二十五日

於本公告日期，本公司執行董事為丁世忠先生、丁世家先生、賴世賢先生、吳永華先生及鄭捷先生；本公司非執行董事為王文默先生；以及本公司獨立非執行董事為姚建華先生、梅志明先生及戴仲川先生。