



国际运动龙头的数字化战略

投资要点

- **事件：**国际运动龙头 NIKE、adidas 的数字化布局于 2015 年前后正式上升到公司战略层面，数字化转型可看作是服装品牌经历渠道扩张、渠道精细化阶段后，步入的第三层次发展阶段——产业链精细化管理。数字化的改革举措落实到经营单元后，体现为报表中的同店销售提升、电商收入增长、利润率水平提升、周转效率提升。
- **NIKE、adidas 的数字化转型战略贯穿产品设计、生产运输、渠道销售、品牌营销的整个产业链**（具体举措请参见下页图表）。
 - 1>产品：**利用大数据分析辅助设计师产品设计。通过收集线上、线下购物的数据，AI 对消费者喜欢什么风格的产品进行预测，从而帮助设计师优化产品款式，配合 QS 快反系统加速投放市场，提高全价产品销售比例。数据团队搭建方面，NIKE 先后收购 4 家技术公司，而 adidas 倾向于收购与合作相结合的模式。
 - 2>渠道：**加码线上布局，加强与核心经销客户合作。线上方面，随电商渗透率提升与全球消费购物习惯的改变，国际品牌每年都会将部分资本开支应用于电商供应链建设。线下方面，NIKE、adidas 与经销商共享会员数据、提高品牌指定产品订货比例，并借助品牌体验店、Run Genie 等数字化工具为消费者提供个性化的购物体验。对待第三方客户，NIKE 选择停止与亚马逊平台合作，并有意降低独立小经销商订货比例，而 adidas 方面仍与以上客户保持良好合作关系。
 - 3>营销：**重视社群建设，加强消费者联系。除了在 Instagram、Facebook 等社交媒体上经营粉丝流量，举办线下活动，国际运动龙头也推出了运动相关的 APP、如 NRC、NTC，旨在通过社交吸引用户参与，增加用户对品牌的消费粘性。相比 adidas，NIKE 的 APP 数量更多、上线时间更早，线下社区店模型也布局的更早。
 - 4>生产：**缩短制造周期、提高自动化水平。国际运动品牌的供应链效率提升体现在根据销售数据对畅销产品进行快速补货、根据消费者意见挑选产品材质颜色和印花、缩短生产物流时间三个方面。NIKE 的 Express Lane 供货时间减半项目重视 RFID 及数据跟踪分析工具的应用。而 adidas 自建 Speed Factory 项目，旨在将先进的制造技术推广给亚洲供应商。
- **NIKE 的数字化战略布局相较于 adidas 更胜一筹。**比较数字化转型结果最直观的三个工具是：电商销售情况、社媒粉丝增量、APP 应用活跃度。2020 年 NIKE 的电商销售体量高于 adidas 10%、但 2015-2020 年 adidas 的电商销售增速、占收入比重略高于 NIKE。NIKE APP 相关下载量近 adidas 的 2 倍，主流社交媒体粉丝数量约 adidas 的 3 倍，2017-2020 年粉丝量复合增速也高于 adidas。而数字化转型的长期成效将在报表中通过同店销售提升、成本费用下降、折扣提升带来的利润率提升及整体产业链效率提升带来的周转率提升逐步验证。
- **风险提示：**全球疫情反复、原料运输成本上升、品牌影响力下滑。

西南证券研究发展中心

分析师：王佳敏
 执业证号：S1250520070003
 电话：021-58351812
 邮箱：wjm@swsc.com.cn

行业相对指数表现



数据来源：聚源数据

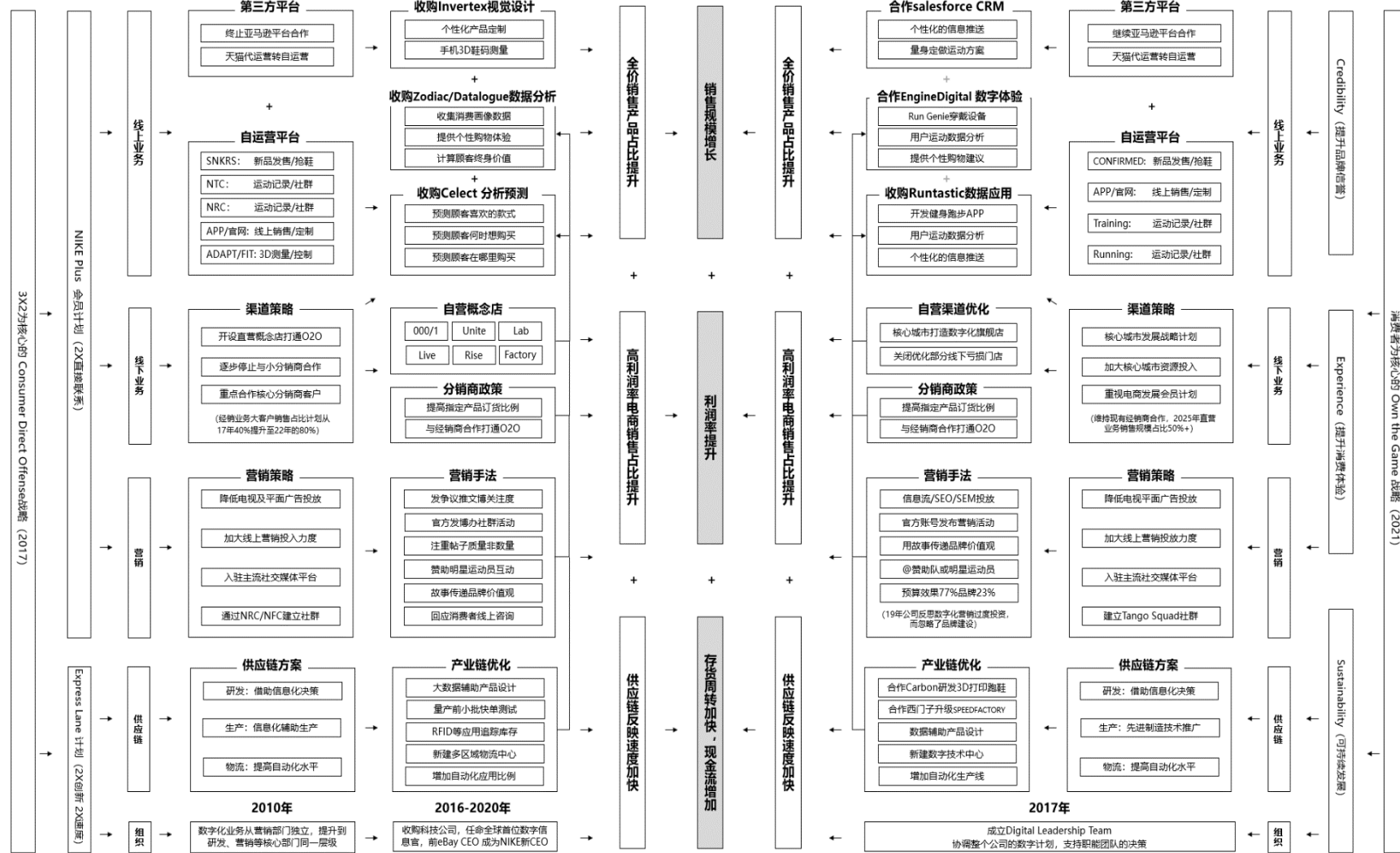
基础数据

股票家数	99
行业总市值(亿元)	6,652.12
流通市值(亿元)	6,624.12
行业市盈率 TTM	22.53
沪深 300 市盈率 TTM	14.6

相关研究

1. lululemon 2020 年报点评(2021-03-31)
2. 李宁公司 30 年经营复盘 (2020-12-22)

图1：国际运动龙头的数字化战略图谱



数据来源：公司公告，西南证券整理

分析师承诺

本报告署名分析师具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，报告所采用的数据均来自合法合规渠道，分析逻辑基于分析师的职业理解，通过合理判断得出结论，独立、客观地出具本报告。分析师承诺不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接获取任何形式的补偿。

投资评级说明

公司评级	买入：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅在 20%以上
	持有：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅介于 10%与 20%之间
	中性：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅介于-10%与 10%之间
	回避：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅介于-20%与-10%之间
	卖出：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅在-20%以下
行业评级	强于大市：未来 6 个月内，行业整体回报高于沪深 300 指数 5%以上
	跟随大市：未来 6 个月内，行业整体回报介于沪深 300 指数-5%与 5%之间
	弱于大市：未来 6 个月内，行业整体回报低于沪深 300 指数-5%以下

重要声明

西南证券股份有限公司（以下简称“本公司”）具有中国证券监督管理委员会核准的证券投资咨询业务资格。

本公司与作者在自身所知情范围内，与本报告中所评价或推荐的证券不存在法律法规要求披露或采取限制、静默措施的利益冲突。

《证券期货投资者适当性管理办法》于 2017 年 7 月 1 日起正式实施，本报告仅供本公司客户中的专业投资者使用，若您并非本公司客户中的专业投资者，为控制投资风险，请取消接收、订阅或使用本报告中的任何信息。本公司也不会因接收人收到、阅读或关注自媒体推送本报告中的内容而视其为客户。本公司或关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行或财务顾问服务。

本报告中的信息均来源于公开资料，本公司对这些信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌，过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告，本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本报告仅供参考之用，不构成出售或购买证券或其他投资标的的要约或邀请。在任何情况下，本报告中的信息和意见均不构成对任何个人的投资建议。投资者应结合自己的投资目标和财务状况自行判断是否采用本报告所载内容和信息并自行承担风险，本公司及雇员对投资者使用本报告及其内容而造成的一切后果不承担任何法律责任。

本报告及附录版权为西南证券所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用须注明出处为“西南证券”，且不得对本报告及附录进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权刊载或者转发本报告及附录的，本公司将保留向其追究法律责任的权利。

西南证券研究发展中心

上海

地址：上海市浦东新区陆家嘴东路 166 号中国保险大厦 20 楼

邮编：200120

北京

地址：北京市西城区南礼士路 66 号建威大厦 1501-1502

邮编：100045

重庆

地址：重庆市江北区桥北苑 8 号西南证券大厦 3 楼

邮编：400023

深圳

地址：深圳市福田区深南大道 6023 号创建大厦 4 楼

邮编：518040

西南证券机构销售团队

区域	姓名	职务	座机	手机	邮箱
上海	蒋诗烽	地区销售总监	021-68415309	18621310081	jsf@swsc.com.cn
	张方毅	高级销售经理	021-68413959	15821376156	zfyi@swsc.com.cn
	吴菲阳	销售经理	021-68415020	16621045018	wfy@swsc.com.cn
	付禹	销售经理	021-68415523	13761585788	fuyu@swsc.com.cn
	黄滢	销售经理	18818215593	18818215593	hying@swsc.com.cn
	蒋俊洲	销售经理	18516516105	18516516105	jiangjz@swsc.com.cn
	刘琦	销售经理	18612751192	18612751192	liuqi@swsc.com.cn
	崔露文	销售经理	15642960315	15642960315	clw@swsc.com.cn
	陈慧琳	销售经理	18523487775	18523487775	chhl@swsc.com.cn
	王昕宇	销售经理	17751018376	17751018376	wangxy@swsc.com.cn
北京	李杨	地区销售总监	18601139362	18601139362	yfly@swsc.com.cn
	张岚	地区销售副总监	18601241803	18601241803	zhanglan@swsc.com.cn
	彭博	销售经理	13391699339	13391699339	pbyf@swsc.com.cn
广深	林芷璇	高级销售经理	15012585122	15012585122	linzw@swsc.com.cn
	陈慧玲	高级销售经理	18500709330	18500709330	chl@swsc.com.cn
	郑龔	销售经理	18825189744	18825189744	zhengyan@swsc.com.cn