

# 江苏金陵体育器材股份有限公司

## 调研会议纪要

**日期：**2017年8月30日

**地点：**公司会议室

**参加人员：**

江苏省上市公司协会：旷野、徐柏杨

广发证券：杨艾莉

广发资管：胡泽

国联人寿：陶雯雯

国联证券：沈诚

易方达：李慧杰

毅达资管：荆彦婷

汇鸿汇升：金丽丽

金茂投资：王艳

紫鑫投资：周鹏

瑞华投资：刘晓山

双安资产：解亮、陈奕君

光大资管：陈飞

兴业证券：刘巍放

华英证券：张鑫

厚阳投资：王纲

国元证券：崔文彬

**接待人员：**副董事长李剑峰先生、总经理李剑刚先生、董事会秘书孙军先生、证券事务代表林淳才先生。

**调研纪要：**

一、总经理李剑刚先生致欢迎词：

首先，我代表金陵体育对各位的到来表示热烈欢迎！金陵体育是一家专注体育行业 30 年的老企业，同时又是一家年轻的上市公司。我们既保持着实干兴业的做事态度，又有一颗敢于探索、无畏将来的创业之心。今年 5 月份上市以来，我们调整了发展计划，首先加大了对优势产品和新产品的研发力度，力争以重点突破来带动整体提升，巩固公司在产品上的竞争优势；同时我们加速“智能制造”的发展步伐，改造原有老厂房，建设智能化新车间，进一步做强主业，扩大公司在行业内的制造优势；其次我们升级现有业务模式，在全国重要的经营网点上逐步成立分公司，提高对客户的响应速度，提升公司在售后上的服务优势。

此外，我们还利用多年来积累的赛事经验和体育资源，逐步加快了对赛事服务和全民健身两项业务的建设，今年以来先后为国际田联钻石联赛上海站、中国篮球 3V3、十三届全运会以及其他各类单项赛事提供赛事服务，还顺利拿下了“江苏省青少年笼式足球联赛”的承办权，目前正在积极筹办。

在这里，诚请各位领导和投资者朋友们对我们的工作提出宝贵意见，给予我们更多的关心和指导，以推动公司又好又快发展！谢谢！

## **二、董事会秘书孙军先生介绍公司基本情况：**

金陵体育是一家多元化的体育产业公司下设金陵体育(上海)有限公司、金陵体育产业园开发有限公司、金陵洲际文体科技有限公司、浙江金陵体育产业有限公司基本形成了以体育装备制造为主业的体育产业格局。作为行业领先的高端体育装备综合服务商，公司坚持精益求精、持续创新、开放合作，专注于体育装备的研发制造以及体育资源的整合服务，以体育器材、场馆建设、全民健身、赛事保障为核心业务，致力于向客户提供更高品质的体育装备和运动环境。

金陵体育是中国体育总局重点支持的骨干企业，国家体育产业示范单位、中国体育用品联合会副主席单位、中国文教体育用品协会副理事长单位、全国守合同重信用企业、江苏省高新技术企业；是篮球架、田径器材等多项国家标准和行业标准的主要起草人。

公司业务遍及日本、美国、俄罗斯等 80 多个国家和地区。多年以来为 2016 年里约奥运会、2008 年北京奥运会、2014 年南京青奥会、第 21 届北京世界大学生运动会、第 26 届深圳世界大学生运动会、1990 年北京亚运会、第 16 届广州亚运会、第 17 届仁川亚运会、第七、八、九、十、十一届全运会、历届 CBA 篮

球联赛、04、07、08、14NBA 中国赛、第 14 届世界女篮锦标赛、第 11 届国际青年田径大奖赛、历届国际田联钻石联赛(上海站)、国际田联钻石联赛总决赛(比利时布鲁塞尔站)、国际排联世界大奖赛、国际排联大冠军杯赛、国际排联世界俱乐部锦标赛、世界女子排球世锦赛、沙排世锦赛、世界男排世锦赛等国际重要赛事提供优质体育器材和服务。

与此同时，公司体育场馆座椅产品还相继进驻泰国国家体育中心、巴林体育中心、委内瑞拉国家体育中心、中国国家体育馆、水立方游泳馆等为代表的一大批国际国内重点场馆。

### 三、投资者问答：

1. 公司半年报中提及的净利润比上年同期相比有 20%左右的下滑是什么原因所致？

答：利润阶段性的下降原因很多，主要受到市场淡旺季的影响，同时也受到公司增加员工，扩大生产规模、提高生产工艺水平、人工成本上涨等因素的影响，公司正在通过提高管理水平尽快解决发展中出现这些问题。

2. 想请公司介绍一下几大类的产品所处的行业综述和格局情况？

答：篮球器材这一块，我们在国内的一些体育场馆中还是有比较高的占有率的。但是户外篮球架这一块市场占有率不是很高，因为我们目前的价格相对比较贵。场馆建设在国内大概是排在前三的位置；田径器材方面国内大赛基本也普遍在使用我们的产品，国外的一些赛事也会涉及，例如比利时布鲁塞尔钻石联赛总决赛的器材我们公司也有提供过。

（行业综述：）我们对户外篮球架这一块市场还是比较看好的，因为之前我们的价格比较贵，目前募投项目正在做一些智能化生产设备的生产，随着募投项目的投产，产能的提高，我们有具备开拓这方面市场的基础了，当然，销售渠道也要进行升级和完善。

3. 公司四大板块里，赛事保障可能是偏服务型的，我想请问一下这块的收入包括这个前端的收费是打包形式还是这块是个独立核算的部门？

答：应该说我们的大型赛事的话，比方说一些全运会、奥运会、亚运会这种赛事

是打包服务的。一些单项赛事，比如一些环太湖自行车赛、马拉松赛，那就是一单一签。

4. 未来公司四大板块占比的理想状态是怎么样的？比方说从收入、从利润的角度来看的大致情况。

答：平衡发展是我们理想的发展状态。

5. 我们在全民健身这块，其实也是一个制造加服务模式，全民健身的设备、器材都是由我们来制造的吗？

答：全民健身其实就是小区里面装的一些健身器材，就是大家说的健身路径这块。这方面我们也通过了专业的国体认证都是我们自己研发生产的。公司上市以后投资了产业园，后面还将加大这方面业务的比重。

6. 请问公司在客户拓展方面有什么方法？

答：政府类项目都是通过招投标的方式，其他的业务就是依靠我们业务团队的建设、品牌营销建设等的办法。

7. 公司获得的国际认证很多，也参与了一些国家标准的制定，请问公司是凭什么做到的？

答：这其实是需要行业一个长时间的积累，我们公司从事这个行业长达 30 余年，积累了很多服务大赛的经验，通过得到组委会的认可，在行业里有一定地位以后，都是会优先考虑我们并邀请我们参与的。

8. 公司最早的经验 and 契机是怎样的？

答：我们 1987 年开始制造加工篮球架的有机玻璃篮板到后来自己开始生产篮球架。在 90 年北京亚运会我们是当时唯一的一家以乡镇企业进入到当时中国举办的第一次综合性的国际体育大赛。经过 90 年北京亚运会开始，我们逐步从篮球架开始慢慢向田径、排球、足球等方面发展，后来我们又加入了场馆建设，就这样一步一步的在体育行业生根发展。

9. 通过招股说明书了解到，全国各地的学校是我们的核心客户，但是从业绩增长来看比较平稳，原因是什么？

答：（1）产能方面的有所限制，之后会扩大产能。

（2）销售渠道对我们的市场有局限性，今年开始我们在关键点会逐步建立分公司，我们会对销售渠道进行结构性的优化。

10. 销售渠道是指分公司会与当地公司合作进行开拓吗？

答：主要还是我们公司为主。

11. 请问公司篮球架这类产品的销售是否会受地域限制，比如在选一些本地的活动时，在招投标这块，当地政府会不会优先考虑本地企业产品，存不存在地方保护主义？

答：一些大型的赛事对产品的品质和认证是有一定要求的，而我们公司目前上百种产品是经过国际或国内权威机构的进行认证的，您说的那种情况不多。

12. 除了大型的赛事对品质有要求，一些学校和行政市场方面的地方保护主义对公司有什么影响？

答：主要还是一个价格问题，这一块之前在产业有限的情概况下，我们的单品价格较高，但是随着我们的产能释放以后，我们一些产品的价格会进行调整。

13. 以学校为例，面对学校我们是怎样的销售模式？

答：学校现在也都是以招投标的方式进行的。

14. 销售人员占公司总数的比例并不高，83人是按照区域来划分的吗？

答：早期的时候对区域是有明确的计划和规定的，在2015年左右我们对此进行协调，销售员可以通过项目备案的形式进行跟单，项目也可以跨区域。

15. 客户主体结构划分，占比情况是怎样的？

答：政府类估计在70%-80%左右（非统计数据），非政府类估计占20%左右。

16. 现在行业里，除了我们公司之外，是不是经营类似产品的公司规模相对来说没有我们公司大？

答：综合性的不多。

17. 我们的篮球架的平均价格会比同行高多少？

答：平均下来大概在 50%左右，因为一些比较高端的篮球架价格会高出很多，但是一些室外的篮球架价格调整以后和一些小厂家相比也相差不大。

18. 篮球架在国内行业的市场占有率情况怎样？

答：以室内和室外进行划分，估计室内高端球架占比 80%-90%，室外球架约在 5%左右，高端田径产品占比约 60%。

19. 前面提到的产品比同行平均价格高出 50%，是高在哪些方面？

答：同等材料的情况下，产品的工艺流程、研发，加上公司规范管理的成本比较高，产品认证的附加费用等。

20. 公司目前整体业务量较低，是否考虑通过其他渠道进行拓展业务？

答：一边销售渠道升级，另外也会在电商等方面考虑的。

21. 走线上销售的话主要是篮球架还是其他更细分的产品？

答：都有，以后会慢慢完善起来。

22. 公司既然上市了，以后的产值方面会有所提高吗？

答：(1)做好原有的产品制造(2)品牌输出做好，我们也在努力找到更好的团队，争取把单项产品做强，金陵的品牌加上市的背景，相信有比较好的前景。

23. 这两年体育行业盛行，公司是否考虑以基金的形式进行体育投资？

答：我们目前还没有考虑这方面的投资。

24. 赋予其他产品金陵的市场，会不会对公司有什么负面影响？

答：产业园计划还是要在公司监控范围之内进行，质量和品质都要有保证，合作团队我们也会进行筛选。

25. 公司是否考虑和相关俱乐部合作？

答：这几年想把基础做实，目前在这一块还不打算做大的投资。

26. 公司赛事服务这块是独立的吗？未来有打算直接全面做吗？

答：赛事运营这块有在做，但还属于起步阶段。

#### **四、副董事长李剑峰先生作会后总结：**

经过和大家一个多小时的交流，这次由省上市公司协会组织的到我公司进行调研访问的活动就要结束了，虽然时间紧凑但是很有意义。

本次活动也给了我们一个对外传导公司价值的机会，金陵体育有着改革开放以来第一代实体企业脚踏实地、艰苦奋斗的优良基因；有着成为世界知名体育品牌的宏图愿景；更有着敢于焕新自己、开拓未来的勇气，我们将扩大传统优势、整合产业资源、延伸产业链，在做大做强的发展之路上自信前行，以更好的经营业绩来回报股东，维护投资者利益！

在这里，再次感谢各位朋友对金陵体育的关心与支持，希望通过这次的实地交流能够加深相互的了解，得到你们的认同。同时，我们的工作还存在着很多不足，敬请批评指正。

谢谢！

江苏金陵体育器材股份有限公司

2017年9月1日