

证券简称：舒华体育

证券代码：605299

舒华体育股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-02

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称	东方财富证券股份有限公司、晋江壹点纳锦资产管理有限公司、深圳私享私募证券投资基金管理有限公司、毅润（晋江）私募基金管理合伙企业（有限合伙）
时间	2025 年 4 月 3 日 15:30-17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事、董事会秘书兼财务总监傅建木先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅及运动公园 二、公司董事、董事会秘书兼财务总监傅建木介绍公司基本情况 三、互动问答 1、公司在 AI+做了哪些布局？未来智能化规划或战略是什么？ 公司在健身器材软硬件应用方面已有相关布局。公司开发了舒华运动 APP、舒华运动表现 APP 以及全场景智慧健身系统，打通各类室内外健身器材，为健身爱好者进行科学运动指导及智能管理解决方案，形成了“软件+硬件”的数字化健身管理闭环，助力专业运动队实现力量训练数字化。目前公司已实现 AI 健身助手功能，可通过用户信息、日常运动记录和健身目标快速生成 AI 健身计划，让用户更加全面系统地体验专业化健身。 未来，公司将继续紧跟行业发展趋势，坚持“产品智能化、运动娱乐化、运动科学化”的发展思路，为产品科技赋能，帮助用户实现科学运动。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

	2、公司新模式业务的推广扩张情况如何，目前门店有多少家？今年健身房的开设目标以及到 2030 年 5000 家门店有何规划？ 目前，舒华健身在全国拥有超 50 家直营及加盟门店，主要分布于福建、北京、上海等地区。2025 年，舒华健身门店数量预计将扩展至 170 家，持续扩大健身服务业务覆盖区域。 未来，公司将持续采用传统和新型健身门店并存的商业模式，开放核心城市及区域，完善“器材销售+健身服务+企业服务”的盈利模式，树立标杆门店，打造可复制的城市模型，为用户提供更好的器械体验，创造良好的健身环境以及更大的健身空间，提供优质、科学的健身器械体验。 3、公司 2024 年利润下滑的原因是什么？公司 2025 年发展规划是什么？ 公司 2024 年净利润下滑主要系增加研发投入、新业务（健身服务业务）及境外市场开拓及团队建设等多重因素导致。 2025 年，公司将一如既往聚焦主业，扎实做好各项经营管理工作，同时推动健身服务业务的进一步拓展。在健身器材业务方面，公司在进一步深耕国内市场基础上，将持续发力海外市场，进行全方位、系统性规划，明确未来在国际舞台的进阶路线，整合全球市场资源，着力提升品牌的国际影响力。在健身服务领域，公司将加速拓店计划，持续开放核心城市及区域，同步推进自营与加盟模式，2025 年舒华健身门店数量预计将达到 170 家。 4、公司的海外业务模式是什么样？公司境外业务占有一定比例，未来怎么拓展市场？ 公司海外业务采用 OBM（原始品牌制造商）、ODM（原始设计制造商）及 OEM（原始设备制造商）模式。未来，公司将在关注国内市场的同时，持续聚焦品牌国际化及产品国际化进程，抢占国际市场份额，寻求新的器材销售增长点，通过产品匹配、渠道拓展、境外团队建设等全方位各环节的梳理及调整，实现品牌出海的国际化目标，进而推动品牌影响力和市场竞争力实现全面突破。 5、公司的并购项目进展如何？ 公司将围绕整体战略规划，积极挖掘潜在优质并购标的，通过国际品牌合作、投资并购等多种形式，实现
--	---

	强品牌战略，进一步扩大国际市场及消费人群的覆盖范围，力求实现全球化战略目标。目前主要聚焦于公司现有的业务领域，以期适时寻求新的增长点，同时密切关注市场动态，根据自身发展需求紧抓增量机会。未来如有涉及并购或合作计划等触及信息披露标准的情形，公司将严格按照相关法律法规要求，及时履行信息披露义务。 6、公司的存货管理模式是什么？年报中跑步机产量上升、销量减少、库存大增的原因是什么？ 公司存货管理主要采用以销定产及库存式生产的模式。受外销订单量增加影响，公司 2024 年跑步机产销量变化主要系受外销订单量增加影响，公司 2024 年产量增加；同时受外销期末在手订单量增加影响，期末产品库存亦有所增长。 7、公司展示架业务在整体营收中的情况？主要客户有哪些？ 公司展示架业务 2024 年度营业收入为 26,260.94 万元，占公司总营收的 18.53%，主要面向安踏体育、特步、阿迪达斯等品牌终端客户，为其提供展柜、展台等展示道具。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 3 日