

证券代码：833429

证券简称：康比特

公告编号：2025-012

北京康比特体育科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

√ 特定对象调研

☐ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

√ 其他（券商策略会）

二、投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 2 月 19 日至 2025 年 2 月 21 日

活动地点：北京金融街丽思卡尔顿酒店、线上交流、公司会议室

参会单位及人员：奥杭基金；西部证券组织的策略会，参与单位有：青岛鸿竹资管、新华基金、东北证券、工银瑞信；方正证券组织的策略会，参与单位有：同泰基金、汇安基金、招商基金、东兴证券、中国人寿资管、华安基金、交银施罗德基金。

上市公司接待人员：公司财务总监、董事会秘书：吕立甫先生。

三、投资者关系活动主要内容

1、请简单介绍公司基本情况？

北京康比特体育科技股份有限公司成立于 2001 年 5 月，注册地在北京市昌

平区，是一家集运动营养、健康营养食品研发与制造、数字化体育科技服务为一体的创新型体育科技公司，致力于为竞技运动人群、大众健身健康人群、军需人群提供运动营养、健康营养食品及科学化、智能化运动健身解决方案。公司是国内最早进入运动营养行业的企业之一，积极推动中国运动营养食品国家标准及行业标准的制定，填补了我国运动营养食品标准的空白。公司拥有多项知识产权，授权发明专利 100 余项，软件著作权 50 余项。公司先后被评为全国企事业知识产权试点单位、国家火炬计划重点高新技术企业、国家体育产业示范单位、北京市高新技术成果转化示范企业、北京市专精特新“小巨人”等企业荣誉资质，公司注重技术、注重创新，公司在市场上享有较高的知名度和美誉度。

公司的主要产品为：运动营养食品（目前主要核心爆品为蛋白增肌产品、能量补充产品，蛋白增肌产品主要包括乳清蛋白、分离乳清蛋白、健肌粉等，能量补充产品主要为能量胶、威能饮、润力饮等）、健康营养食品（目前主要包括军需压缩饼干、自热食品等）、数字化体育科技产品及服务、受托加工业务等。

2、公司线下渠道有布局吗？线上和线下销售的分布情况如何？

公司采取多渠道立体营销的销售和服务模式。针对竞技体育市场采取线下销售为主，直营与经销相结合的模式。其中国家队以直营为主，大部分省市级运动队、俱乐部和体育院校由各地经销商与客户沟通谈判，并根据各地采购招标要求进行推广销售；针对军需市场，考虑到客户对产品质量、安全、创新以及供应体系有较高要求，公司采取线下直营模式，通过参加招投标方式取得销售；针对需求增长迅速且竞争激烈的大众健身健康市场，公司采用以线上、线下相结合，经销为主、直营为辅的销售模式。

公司将按照大消费标准构建渠道体系，加强开发建设线下渠道，同时优化策略，挖掘线上平台潜力，提高效率；公司线上、线下销售收入占比没有明确的划分，大众健身市场产品公司主要采取经销模式，产品卖给经销商后由其自行分配线上、线下销售，占比并未明确统计，按公司总体情况来看，线上销售占比更高。

3、公司在赛事赞助上有什么计划，未来会加大投入吗？

公司在赛事赞助上有着明确的计划和战略考量，根据公司财务状况及市场需求情况，公司有可能会进一步加大在赛事赞助上的投入力度，以实现品牌的持续发展和市场的不断拓展。公司会继续广泛参与马拉松路跑、健身健美、骑行等赛

事，从过往来看，公司将赛事作为宣传及活动载体，与电商大促节点联动，精准闭环赋能，有效促进了产品销量的提升。随着大众对骑行、徒步、登山、球类、水上运动等户外项目的关注度提升，公司尝试将这些新兴赛事逐渐纳入规划范畴，以丰富赛事赞助体系并吸引更多潜在消费者。通过赞助各类赛事，公司可以将品牌与赛事紧密联系在一起，从而借助赛事的影响力提升品牌知名度。在赛事现场，参赛者和观众可以直接接触到公司的产品，并通过亲身体验了解产品的优点和特性，可以逐步建立起消费者对品牌的信任和忠诚度。这将有助于公司在激烈的市场竞争中保持领先地位。

4、蛋白增肌市场空间有多大？

全球蛋白增肌产品市场在过去几年中保持了稳定的增长态势，市场规模不断扩大。在中国市场，蛋白增肌产品的市场规模同样在快速增长。随着国内全民健身热度的不断攀升，以及消费者对营养补充品认知度的提高，蛋白增肌产品已成为众多健身爱好者和运动员的必备之选。

蛋白增肌市场仍具有巨大的发展潜力。一方面，随着消费者对健康和健身需求的不断提升，蛋白增肌产品的应用场景将越来越广泛，不仅局限于健身和运动员领域，还将逐渐渗透到普通人的日常饮食营养补充中。另一方面，随着科技的进步和产品的不断创新，蛋白增肌产品的品质和口感将得到进一步提升，从而吸引更多消费者购买和使用。

公司作为国内领先的运动营养品牌，蛋白增肌产品在市场上占据了重要地位，公司凭借优质的产品和服务，在市场上赢得了良好的口碑和品牌形象。公司不断推出新品，以满足消费者的多样化需求。同时，公司还积极拓展销售渠道，加强品牌营销和市场推广力度，不断提升品牌知名度和市场占有率。未来蛋白增肌市场将继续保持快速增长态势。随着消费者对健康和健身需求的不断提升以及产品的不断创新和升级，蛋白增肌产品将成为更多人的日常选择。公司将继续秉承“运动营养 更高品质”的定位，继续加大研发投入和市场推广力度，不断提升产品品质和服务水平，以满足消费者的多样化需求，并推动市场的持续发展，提升品牌竞争力和市场占有率。

5、公司目前产能利用率情况如何？

公司目前的产能利用率情况整体呈现出高效、稳定的态势。

首先，从公司近年的业绩表现来看，营业收入和扣非归母净利润均实现了稳步增长。这反映出公司产品在市场上具有较强的竞争力和广泛的需求基础。为了满足市场需求，公司必须保持较高的产能利用率，以确保产品的及时供应。其次，公司在产品研发和生产方面投入了大量的资源。产品研发方面，公司不仅拥有先进的生产设备和技术，还拥有一支专业的研发团队，致力于不断推出符合市场需求的新产品。这种投入使得公司在生产过程中能够保持高效运转，从而提高产能利用率。市场拓展方面，公司通过赞助体育赛事、开展线上线下营销活动等方式，公司的品牌知名度和市场占有率不断提升。这为公司带来了更多的订单和需求，进一步推动了产能利用率的提升。库存管理方面，公司确保生产与销售之间的平衡。通过及时调整生产计划，公司能够避免库存积压和浪费，从而提高生产效率和产能利用率。

确实，随着公司销量的不断攀升，公司的爆品蛋白粉类和液体能量胶类产品的产能相对紧张，公司积极调整生产策略，优化生产流程，公司也将通过实施技术改造、设备升级等方式，确保能够满足市场的需求。另外，公司正在加快新的运动营养食品生产基地建设项目的建设，以进一步满足快速增长的市场需求。

6、公司今年会推出更多新品吗？

公司在过去已经成功推出了多款新品，并获得了市场的积极反馈。随着健康意识的提升和健身文化的普及，消费者对运动营养产品的需求日益多样化。为了更好地满足不同消费者的需求，公司会不断推出新品，提高市场竞争力。

7、市场上越来越多竞争对手进入赛道对公司有什么影响？

市场上越来越多竞争对手进入赛道对公司既有挑战也有机遇。一方面，随着竞争对手的增加，市场竞争将变得更加激烈，公司需要不断提升产品质量、降低成本、优化服务，以在竞争中保持优势。这促使公司加大研发投入，推出更多创新产品，以满足消费者日益多样化的需求。公司在行业内具有高技术壁垒、高品质、品牌优势、专业背书、行业标杆等竞争优势，具有较强竞争力，未来公司也会不断提升核心竞争力，以推动业务持续增长。另一方面，也带来新的发展机遇，更多品牌进入赛道会吸引更多新的消费者关注运动营养市场，扩大市场整体规模，提升消费者对运动营养产品的认知，促进运动营养行业的发展。

北京康比特体育科技股份有限公司

董事会

2025 年 2 月 21 日