

股票代码：300651

股票简称：金陵体育

江苏金陵体育器材股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与金陵体育 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 04 月 30 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	“金陵体育投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：李春荣 总经理：李剑刚 董事会秘书、财务总监：孙军 独立董事：黄雄
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：公司应收账款偏高，回款周期长，请问 2026 年压降应收、严控回款风险有什么措施？ 答：感谢关注，公司高度重视应收账款管控工作，正通过强化客户信用管理、合同条款约束、加大回款催收力度等方式严控回款风险，相关经营情况请以公司公告为准。 2、问：今年盈利大增但分红偏低，公司后续是否提高分红比例，稳定股东长期回报？ 答：谢谢关注，公司本次拟定 2025 年度利润分配预案，拟派发现金股利人民币 14,120,968.80 元。公司 2025 年第三季度权益分派方案已于 2026 年 3 月 4 日实

施完成，已派发股利人民币 14,120,968.80 元。2025 年合计派发 28,241,937.60 元，占公司净利润 46.41%。公司在保障正常经营和长远发展的同时，兼顾股东即期与长远利益，稳定股东长期回报，充分考虑广大投资者合理诉求，与公司经营业绩及未来发展相适配，持续优化利润分配政策。

3、问：公司财务结构稳健，后续有无扩产、并购等资本运作和项目投入计划？

答：谢谢关注，目前暂无相关计划。

4、问：2025 年业绩全面回暖，2026 年营收和利润增长的核心目标与关键抓手是什么？

答：谢谢关注，公司在巩固传统业务和服务的同时积极研发高毛利新品，提升产品单价与利润率。积极提高体育消费业务占比。

5、问：公司双主业协同发展，长期核心竞争壁垒在哪，如何给中小股东持股信心？

答：金陵体育是国内较早获得国际篮联官方认证的企业之一，同时也是多项国家及行业标准的主要起草单位，在行业内具备显著的标准制定话语权。公司自上市以来持续深耕体育领域，始终以巩固并深化品牌护城河为发展战略，通过品牌驱动实现体育产业的横向拓展与纵向延伸，着力构建产品溢价能力与市场议价话语权两大核心竞争力。依托资本市场的先发优势，公司不断完善体育产业链布局，致力于打造具有全球影响力、代表中国的百年民族体育品牌。

6、问：原材料价格波动影响成本，2026 年降本增效、稳住利润的具体措施是什么？

答：感谢关注，公司已建立完善成本管控机制，通过优化供应链、提升生产效率、加强工艺改进等措施，有

效抵御原材料价格波动风险，确保经营业绩平稳。

7、问：省外和海外市场拓展偏慢，明年有没有新市场、新客户增量开拓目标？

答：谢谢关注，2026 年公司将加快销售渠道下沉、深耕国内市场；以赛事营销、政企集采、渠道扩张、电商为抓手，实现客户结构优化增长，同时以品牌驱动模式实现体育产业横纵扩张，全力打造公司核心议价能力。同时积极提高体育消费业务占比。

8、问：主业毛利率明显提升，明年能否维持高毛利，继续扩大盈利空间？

答：谢谢关注。公司后续将持续优化产品结构、优化供应链集采、工艺改良、规模化生产，压缩制造端成本，维持较高毛利水平，进一步释放盈利空间。毛利率每提升一个百分点，都将有效增厚公司经营利润。

9、问：赛事运营业务收入翻倍爆发，2026 年能否持续高增长、持续贡献利润

答：感谢关注。2025 年依托全运会等大型赛事红利，公司赛事运营业务实现收入大幅回暖、业绩快速修复。步入 2026 年，公司将持续深耕赛事运营主业，优化业务结构、提升商业化变现能力、严控项目成本费用，推动赛事运营业务从阶段性爆发增长，转向常态化稳健经营、可持续稳定盈利，持续为公司贡献扎实利润增量。

10、问：传统体育器材主业稳步增长，行业竞争加剧，2026 年稳份额、拓客户怎么做？

答：2026 年公司将拓展新增客户，多渠道破局，打开增长空间，产品差异化迭代，避开低端价格战深耕老客户，严控成本体系，守住价格战底线。精细化管控生产损耗、物流费用、管理费用，在行业低价内卷中保持合理毛利，具备抗降价冲击能力。拓展客户方面拓展经销商渠道下

	<p>沉扩容，向三四线城市拓展新经销商，完善渠道扶持政策，加强电商平台，开发适合线上销售的轻高性价比产品。保持传统体育器材主业稳步增长。</p> <p>11、问：后续重大赛事承办和签约规划如何，怎么持续做大赛事运营核心规模？</p> <p>答：2026年，公司将跳出大型赛事一次性催化的红利周期，持续深耕赛事运营主业，优化业务结构、提升商业化变现能力、严控项目成本费用，推动赛事运营业务从阶段性爆发增长，转向常态化稳健经营、可持续稳定盈利，持续为公司贡献扎实利润增量。</p> <p>12、问：2025年公司业绩大幅翻倍增长，核心爆发驱动主要来自哪块业务？</p> <p>答：2025年公司利润实现大幅增长，主要由赛事服务业务稳健发展，叠加投资收益贡献增厚，共同带动公司利润大幅提升。</p> <p>13、问：校园和全民健身采购需求旺盛，2026年在手订单储备和项目落地节奏如何？</p> <p>答：2026年公司完善招投标资质、标书方案、样品体系，组建专项业务团队，区域口碑深耕、合规资质完善，抢占优质订单。</p> <p>14、问：今年现金流同步大幅改善，2026年能否持续保持高质量回款水平？</p> <p>答：谢谢关注，2025年随着主业销售回暖、项目结算顺畅、应收账款清理力度加大，公司整体现金流实现同步大幅改善，经营回款质量显著提升。立足于当前业务结构和经营管理体系，2026年公司有信心持续保持高质量回款水平，现金流稳健向好的态势可以延续。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026年04月30日

