2019年
年度报告摘要

证券代码:002899　　券简称:英派斯　　公告编号:2020-009

青岛英派斯健康科技股份有限公司

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因

声明

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

□ 适用 √ 不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	英派斯	股票代码	002899
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张瑞	陈媛	
办公地址	山东省青岛市崂山区秦岭路 18 号国展财富中心 3 号楼 7 层	山东省青岛市崂山区秦岭路 18 号国展财富中心 3 号楼 7 层	
电话	0532-85793159	0532-85793159	
电子信箱	information@impulsefitness.com	information@impulsefitness.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司主要业务

公司是一家专注于全品类、多系列健身器材开发制造及销售、品牌化运营的健身器材品牌厂商,致力于为满足消费者多样化的健身需求,提供兼具功能性、科技感与安全性的各式健身器材。

以自主品牌产品为基础,公司已在国内初步建立布局全国、注重服务、及时响应的以经销和直营相结合的零售网络。同时,公司已成功将 IMPULSE 自主品牌打入欧洲、亚太、加拿大等多个国际市场。公司亦通过 OEM/ODM 模式为 PRECOR、BH 等国际知名健身器材品牌代工生产健身器材。

本报告期内公司的主要业务未发生重大变化。

(二)公司主要产品

公司针对不同的目标客户群设计并推出丰富的产品组合,现已拥有多条功能、价格差异化区隔的产品线。依据产品及客户定位、功能以及使用场景的区隔,公司产品主要分为商用产品、家用产品、户外产品等类别,可以为各类用户提供多品类、成系列、一站式的健身器材整体解决方案,亦能覆盖广泛家庭用户差异化的需求。具体产品如下表所示:

(三)主要经营模式

1、采购模式

公司的采购主要包括钢材及钢铁制品、橡塑制品、电器五金在内的生产物料以及哑铃、瑜伽垫等成品采购。公司设有专门的采购部门,负责生产物料及产品采购、供应商队伍的开发、管理及考核。公司建立了严格、标准的供应商评价指标体系,秉承打造最优供应链的理念,与供应商建立了长期稳定的合作关系。

2、生产模式

针对 OEM/ODM 业务,公司采取订单式生产模式。国际业务部门在取得国外客户订单后,向制造部门下达产品需求。生产管理系统自动生成生产主计划并细分到日计划,同时生成生产物料需求计划,制造部门据此安排生产。

针对国内外的自主品牌业务,公司采取库存式生产方式。由国内外业务部门根据销售预测,下达生产指令,进行生产。

为了构建全品类、多系列的产品线,满足客户需求,公司已形成了“多品类、小批量、高频次”生产模式。依托自主开发与外部购买,以及适应公司生产实际的信息管理系统,公司产品线各环节可以在不同产品品类间实现切换。

此外,基于生产条件、产能限制及生产成本等因素的考虑,公司采取外协生产方式将生产加工过程中的部分工序交由第三方完成。

3、销售模式

在国外市场,公司采取 OEM/ODM 模式为国际知名健身器材品牌代加工健身器材,并致力于开拓自主品牌的国际业务,目前已将自主品牌 IMPULSE 打入欧洲、亚太、加拿大等多个国际市场。在国内市场,公司主要通过经销和直营相结合的方式向健身房、星级酒店、企事业单位、大专院校等商用客户、家庭用户销售 IMPULSE 品牌室内有氧及力量健身器材,此外,公司亦通过参与全民健身采购等方式向体育局、教育局等单位销售公司自主品牌——“大健康”品牌户外产品。

(四)主要业绩驱动因素

作为国内健身器材行业的领先企业,公司具备如下竞争优势:

1、高效的产品供应体系优势

公司于设立之初即开始为国际知名健身器材品牌提供 OEM/ODM 服务。依托多年生产积累的经验以及合理的生产线布局,公司现已构建完善的“多品类、小批量、高频次”的生产模式,着力打造“高品质、快速反应”柔性生产。

公司采取自主研发和外部购买相结合的方式,构建优化信息管理系统,实现生产流程各环节以及产品研发、生产计划、原材料采购和仓储物流之间信息流与物流的快速准确流转和无缝对接,为缩短生产周期提供决策基础。

公司强调整合外部第三方资源,提升产品供应链的反应速度。针对不同的产品品类,公司在自主生产、成品采购以及外协生产之间合理分配订单,并通过严格的供应商管理制度、采购作业流程以及质量检验制度,有效管控采购成本与产品质量。

2、全品类、成系列、高品质的产品组合优势

经过持续不断的研发创新,目前,公司自主品牌已拥有功能、价格差异化区隔的多条产品线,涵盖室内有氧器械、室内力量器械以及室外健身路径、笼式足球等各式产品,能够为健身俱乐部、星级酒店、企事业单位等商用客户提供多品类成系列一站式的健身器材整体解决方案,亦能覆盖广泛家庭用户差异化的需求。公司丰富的产品组合有效支撑了销售市场的扩张,提高了市场竞争力。

公司高度重视产品品质,严格按照国家产品质量标准把控产品质量。公司通过了 ISO9001 质量管理认证,产品质量管理系统符合欧盟认证标准;公司系国家标准 GB19272-2011《室外健身器材的安全通用要求》的起草单位之一,也是首批取得室外健身路径产品 NSCC 认证的企业之一。截至 2019 年 12 月 31 日,公司共取得 154 项室外产品 NSCC 认证、98 项室内产品 NSCC 认证及 6 项场地设施产品认证。公司优异的质量管理水平获得了国家相关主管部门的认可,报告期内,公司荣获“全国产品和服务质量诚信示范企业”、“全国质量检验稳定合格产品”、“中国 AAA 级信用企业”、“维护消费者权益-3.15 满意单位”、“山东省制造业高端品牌培育企业”、“全国健身器材行业质量领先品牌”、“全国质量诚信标杆企业”、“质量诚信先进单位”等多项国家级、省、市级荣誉称号及奖项。

3、研发技术优势

依托遍布全国和世界多地的销售网络和客户资源,公司产品开发团队能够准确地获取有关市场流行趋势、销售数据等第一手市场信息,并在详尽数据分析的基础后将其作为产品开发起点,提高产品设计的前瞻性与针对性。同时,公司积极打造开放式的产品设计开发体系,通过向设计团队提供内部培训与参加展会、与外部科研机构合作等外部交流机会,提升团队整体的研发能力。

目前,公司产品研发核心团队由 63 名设计师、生产工艺人员等组成,且有 20 名人员在健身器材领域拥有 10 年以上的工作经验。截至 2019 年 12 月 31 日,公司拥有各项专利 207 项,其中发明专利 21 项,实用新型专利 181 项(其中子公司 2 项),外观设计专利 5 项。截至报告期末,公司荣获了“2019 台北国际体育用品展创新奖入选奖”(中国大陆唯一入选的企业)、“国家知识产权示范企业”、“中国健身器材行业最佳创新企业”、“中国工业设计十佳创新型企业”、“中国轻工业优秀设计奖金奖”、“山东省省长杯工业设计大奖赛铜奖”、“山东省第二届省长杯工业设计大赛优秀奖”、“2019 市长杯青岛工业设计大奖赛交互设计奖”、“2019 年(第 37 届)中国国际体育用品博览会社区健身中心室内智能健身器材评选铜奖”等荣誉,公司产品技术开发部门被评为“国家认定企业技术中心”、“山东省省级工业设计中心”。

4、品牌优势

公司是国内健身器材企业中较早推行品牌化经营战略的企业之一。目前,公司已在国内初步建立布局全国、注重服务、及时响应的经销和直营相结合的自有品牌零售网络,并已成功将自主品牌产品打入欧洲、亚太、加拿大等多个国际市场,依托高品质的产品与良好的客户服务,公司品牌已取得良好的知名度与美誉度。

公司重视品牌宣传与推广,积累了丰富的品牌运营经验。针对健身产品使用特殊性,公司通过普通媒介,如综合型网站、纸媒、自媒体以及终端网点,在普通人群中宣传、植入企业形象,培养潜在的健身器材消费群体;同时公司亦通过专业型媒介,如赛事传播、事件营销、行业内展会,在消费群体中宣传、植入品牌及产品专业形象,直接拉动消费。截至目前,公司赞助了“2019 中国网球公开赛”、“2019 国际名校帆船赛”、“2017-2019 中国五人足球冠军杯赛总决赛”、“2017-2018 年中国网球公开赛”、“2017-2018 中国大学生马拉松联赛”、“WBPF 国际健美大赛暨第二届辛健国际健美传统赛”、“全国街头笼式足球巡回赛”、“2015 年世界柔道大奖赛(中国站)”、“2015-2016 年度中国门球冠军赛总决赛”等重要的竞技体育赛事与全民健身活动,并为第 17 届仁川亚运会、南京青年奥林匹克运动会、山东省第 24 届省运动会等赛事提供健身器材,取得了良好的品牌塑造效果。同时,公司参加了众多行业大型展会,包括中国国际体育用品博览会、中国国际健身康体休闲展览会(IWF)、FIBO China 上海国际健身与康体博览会、国际冬季运动博览会、台湾 TaiSPO 展、德国 FIBO 展以及巴西 IHRSA 展,在行业内塑造了良好的品牌口碑。

2019 年 3 月,“青岛制造”宣传片正式登陆央视,公司作为青岛优质品牌企业代表之一隆重亮相,向全国人民展示青岛制造品牌的独特魅力,极大地提升了公司的品牌知名度和影响力。

5、人才优势

依托多年专业制造与自主品牌业务运营经验,公司积累了丰富的人才储备,包括核心高级管理团队、专业化销售团队以及产业技术工人等。公司核心管理成员从事本行业经营管理工作多年,对于国内外健身器材行业发展趋势具有深入的认识和把握,对于公司发展历史、企业文化亦有高度的认同感,也积累了丰富的客户及产业链资源。

在核心管理团队保持稳定的同时,公司亦致力于管理团队的持续优化,不断引进先进人才,为公司持续发展注入活力;同时,公司致力于学习型团队的建设,通过开展形式多样的培训活动,不断提高管理人员的综合素质,支撑公司业务的持续发展。

(五)公司所属行业的发展状况及周期性特点

伴随我国经济发展进入新常态以及产业结构转型,体育产业作为新的经济增长动力之一,对于国民经济的拉动作用得以凸显。同时,我国居民生活水平以及健身意识不断提高,也进一步为体育产业的发展提供了强劲的发展动力。近年来,国家密集出台一系列的产业支持政策,以期推动体育产业的快速健康发展。根据《体育发展“十三五”规划》、《体育产业发展“十三五”规划》以及国务院发布的《国务院关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》,2025 年,体育产业总规模将超过 5 万亿元,成为推动经济社会持续发展的重要力量。

在国家产业政策的引导和支持下,作为我国体育产业重要组成部分之一的健身器材行业,迎来了市场化发展的历史机遇。根据《2018 年中国体育用品产业发展报告》,预计 2023 年行业销售收入有望超过 500 亿元。

相比于成熟的欧美市场,国内健身器材消费市场在市场规模、消费群体成熟度及健身消费意识、销售渠道等各个方面,尚处于不断培育、发展的过程中。随着我国城镇化进程的推进、居民收入水平的持续增长以及居民健身意识的不断提升,将为我国健身器材消费市场的未来增长提供充足的消费动能。同时国内行业企业研发创新能力、生产能力及销售渠道布局能力的不断提升,也将进一步为广大消费者提供更具功能多样性、智能科技性、互动娱乐性的产品。未来我国健身器材行业仍有较大的发展空间和市场潜力。

目前来看,健身器材消费特别是高端商用健身器材,其受宏观经济周期的影响较为明显。但存量更新市场的存在、健康意识的普及以及厂商持续研发出更为贴合消费者需求的智能化、时尚化的健身器材产品,均在一定程度上消弭了经济波动对健身器材的周期性影响。

(六)公司行业地位

以全品类、多系列,兼具功能性、科技感与安全性的健身器材产品为基础,凭借多年制造经验打造的“高品质、快速出货、高频次”的产品供应体系以及自主品牌优势,公司已取得了较为领先的行业地位,连续多年获得“中国轻工业体育用品行业十强企业”称号,并曾被评选为“中国体育用品业联合会全民健身器材专业委员会副主任委员单位”、“中国体育用品业联合会副主席会员单位”、“中国教育装备行业协会会员单位”等,在行业内享有良好的知名度、美誉度和较高的影响力。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位:元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	937,612,885.65	907,663,032.58	3.30%	857,231,847.23
归属于上市公司股东的净利润	50,557,693.13	62,686,634.91	-19.35%	83,169,963.54
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	35,496,023.63	49,379,154.31	-28.12%	80,129,794.12
经营活动产生的现金流量净额	28,768,411.11	30,247,146.87	-4.89%	56,913,066.14
基本每股收益(元/股)	0.42	0.52	-19.23%	0.85
稀释每股收益(元/股)	0.42	0.52	-19.23%	0.85
加权平均净资产收益率	4.94%	6.41%	-1.47%	14.30%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	1,260,719,283.95	1,273,033,344.29	-0.97%	1,221,088,562.75
归属于上市公司股东的净资产	1,044,794,530.64	1,005,516,837.51	3.91%	951,470,202.60

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	179,319,545.37	209,201,393.46	237,714,027.65	311,377,919.17
归属于上市公司股东的净利润	2,327,460.03	12,272,650.15	26,775,575.77	9,182,007.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,248,847.16	7,984,642.53	20,663,752.43	4,598,781.51
经营活动产生的现金流量净额	-65,016,016.89	20,622,495.30	-11,205,117.42	84,367,050.12

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	14,912	年度报告披露日前上一月末普通股股东总数	14,389	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)	0	年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(如有)	0

持股 5%以上的股东或前 10 名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
海南江恒实业投资有限公司	境内非国有法人	33.89%	40,662,000	40,662,000	质押	15,770,000
股富中国投资有限公司	境外法人	6.43%	7,715,200	0		
南通得一投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	3.96%	4,755,200	0		
青岛拥湾成长创业投资有限公司	境内非国有法人	3.86%	4,633,700	0		
山东五岳创业投资有限公司	境内非国有法人	3.60%	4,314,500	0		
青岛青英企业管理咨询中心(有限合伙)	境内非国有法人	2.87%	3,438,000	0	冻结	1,266,800
湖南文化旅游创业投资基金企业(有限合伙)	国有法人	2.58%	3,093,700	0		
上海景林景途投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	2.28%	2,736,500	0		
景勝偉達有限公司	境外法人	2.19%	2,628,700	0		
青岛青松财智股权投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.96%	1,151,807	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上海景林景途投资中心(有限合伙)与景勝偉達有限公司(Energy Victor Limited)同时持有公司股份,为一致行动人,共同行使所持公司股份所代表的表决权。湖南文化旅游创业投资基金企业(有限合伙)与股富中国投资有限公司(Yeah Fortune China Investment Limited)同时持有公司股份,为一致行动人,共同行使所持公司股份所代表的表决权。青岛拥湾成长创业投资有限公司与山东五岳创业投资有限公司同时持有公司股份,为一致行动人,共同行使所持公司股份所代表的表决权。除此之外,公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无					

(2)公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市,且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2019 年,国家经济发展面临的内外部环境更趋复杂,经济下行压力持续增大,面对复杂变化的经济环境和市场形势,公司凝心聚力,砥砺前行,稳步推进公司年初制定的工作计划,专注于主营业务发展,积极拓展国内外市场,加快产品研发升级,提升现有产品的品质与技术水平,巩固和提升公司的综合竞争力。报告期内公司实现营业收入 93,761.29 万元,比去年同期增长 3.30%,实现归属于公司股东的净利润 5,055.77 万元,比去年同期下降 19.35%。总体来看,公司营业收入保持稳定增长,但由于研发投入增加等原因的影响,公司净利润未能实现同比正增长。

报告期内,公司主要推进以下重点工作:

(一)奋勇进取,开拓国内外市场

1、国际市场

当前公司在国际市场上有两大业务板块,OEM/ODM 产品业务和自主品牌产品业务。

2019 年,国际政治经济环境错综复杂,贸易保护主义势力抬头,全球经济下行。面对更为严峻的市场竞争环境,公司一直秉承“让世界动起来”企业使命和初心,继续加强与核心客户的友好合作关系,深挖市场需求,进行产品创新,打造优质品牌形象,系统性开展销售服务工作,努力提升国际市场竞争力。

在 OEM/ODM 产品业务领域,公司拥有强大的产品研发团队和高效高质量的产品供应体系,在满足客户既有产品需求的基础上,为客户提供多样化定制服务,扩大业务合作范围,为客户提供更高层次更多元的产品服务。同时,公司积极开发美国、欧洲等地新客户、新项目,拓宽产品供应面。报告期内,HSL 雅典娜系列、M 系列、XFT RACK 等产品取得不错的市场反馈。

在自主产品业务领域,公司拥有功能、价格差异化区隔的多条产品线,丰富的产品组合有效支撑了公司在国际市场的扩张。在业务模式方面,报告期内,公司持续梳理、优化、整合经销商体系,并在日本、挪威、哥伦比亚等区域市场以连锁俱乐部市场为切入点推行直营模式,实现点对点的产品供应和全方位的服务支持,及时把握市场一线的需求风向,增强了公司对自主产品销售渠道的控制力和对终端市场的反应速度。在市场拓展方面,公司根据差异化市场需求,完善市场顶层业务设计,提升自身专业度,与客户达成良好合作关系。报告期内,公司自主产品的国外客户数量和市场区域都有所增加,在欧洲和亚太地区保持稳定竞争力的同时,在美洲地区取得了一定成长,CARDIO、IT 系列、IF 系列等产品备受客户青睐。在市场推广和服务方面,公司积极参加德国 FIBO 展、台湾 TaiSpo 展等业内知名展会,通过官网、社交平台等媒体发布新闻、更新产品动态、制作教学视频,加强各大区域内品牌宣传力度,提升公司产品知名度和美誉度。同时,公司销售、市场和研发等部门紧密合作,通力配合,致力于为自主产品客户提供优质产品和全方位的增值服务,获得了客户的高度认可,提高了公司与客户之间的黏性。

2、国内市场

目前公司国内市场分为商用产品市场、家用产品市场、户外产品市场三大板块。报告期内,一方面公司致力于从器材供应商向综合服务商升级转型,以市场为导向,进行产品研发创新和技术升级,为客户提供集优质产品、服务于一体的系统性解决方案,满足客户多层次需求。另一方面,公司甄选品牌宣传渠道,精准投放广告,同时通过参加业内知名展会、为重大赛事提供赞助、新闻传播、自媒体推广(官网、公众号、抖音等)等方式打造精益品牌形象,提升公司在国内市场的品牌效应。另外,在销售渠道方面,公司通过线下实体终端和线上终端的融合与协同,打造全渠道销售模式。公司线下实体自营和经销终端基本已覆盖全国主要省份省会城市,在国内市场销售中发挥重要作用;在线上销售方面,突破实体空间、时间限制的网络购物所带来的需求导向已是大势所趋,对此,公司积极维护在国内一线流量平台(如天猫、京东)的销售渠道,同时积极推进实体自营终端网站建设工作,青岛、北京等四家专卖店已完成子网站建设,公司销售网络进一步得到完善。

在商用产品市场领域,公司保持在政府机关、企事业单位招投标工作中竞争优势的同时,继续制定并实施针对性方案拓展商用俱乐部市场,并进一步挖掘商用产品其他细分市场的消费点。此外,通过入驻相关企业购平台,拓展销售渠道,开发新客户。报告期内面世的专业的 HIIT 高强度间歇性训练器械品牌--HI-ULTRA、HB005 风扇车(ULTRA BIKE)、RE-LIFE 液阻力量训练器械等新产品,引发业界高度关注,再次证明公司在在专业健身器材领域的研发实力和行业引领的力量。

在家用产品市场领域,公司顺应当前消费者需求逐步向独特化、品质化、智能化、美观化、社交化转变,以及其购买习惯及行为模式由线下向线上流量入口汇聚的发展趋势,积极进行产品研发、渠道拓展,大力开拓家用产品业务,争取在日益扩大的家用产品市场竞争中占据有利地位。报告期内,公司重磅推出 DB01-CH 实景单车,该产品可使用手机或 pad 连接蓝牙控制磁控阻力,实时获取健身数据,通过外接电视实景模拟骑行环境,并可进行线上进行骑行竞赛,更具人性化操作,增加运动乐趣。此外,公司还推出 SIERRA ONE 501 家用跑步机,该产品全面保障运动安全,为用户提供更多品质运动关怀,可以让用户在运动中享受生活乐趣,有力提升了公司家用产品口碑。

在户外产品市场领域,公司近几年积极响应国家体育总局及各省市体育局关于推广二代智慧型健身路径的战略要求,深入调研、规划智慧型健身路径设计方案并着力投入各项资源进行研发。报告期内,公司在前期工作的基础上继续完善英派斯大健康智慧管理平台(该系统基于一个智慧健身大数据中心、健康服务与设备设施两个系统管理平台,结合 N 种智慧健身应用的集成)。英派斯大健康智慧管理平台旨在通过大数据、云计算、物联网、人工智能等创新技术,助力体育健身业务场景和设施设备的智能化升级,实现终端资源、服务及管理的在线互联,一方面为群众提供健康评估、运动指导、数据分析,同时可为监管部门提供实时监管及数据统计,全面提升政府全民健身公共服务能力。以该平台为基础,公司进一步研发多款二代智慧型健身路径产品,不断丰富该系列产品组合。报告期内,在国家体育总局二代智慧型健身路径示范性采购项目招标工作中,公司中标 3 个项目,分别是智慧化社区健身中心、2019 年捐赠老年体协及定向捐赠健身器材采购、2019 年体育公园设施(二代室外健身器材)采购项目,标志着搭载大健康智慧管理平台的公司智能健身路径业务及智能健身房业务在全国的示范性应用取得了重大进展,是公司推进提质增智产业升级的良好开端。

另外,伴随着互联网大数据、物联网传感技术、人工智能等技术的迅猛发展,通过智能科技和信息化管理平台融入传统健身场地与设施,有效构建区域智慧健身生态场所,检测国民运动情况,引导国民科学高效锻炼,全面满足全民健身未来发展和智慧城市建设需求成为一股时代潮流。基于此,建设智慧城市,构建区域智慧健身生态场所,已成为新的市场增长点,公司紧随新时代潮流需求,进一步发展区域智慧健身生态场地业务,致力于打造集娱乐性、趣味性、科学健身、智能化、数据化于一体的智慧健身生态系统。报告期内,公司中标青岛市体育局邮轮母港运动公园项目、西安碑林体育公园健身步道项目、常州市新龙生态林公园升级改造项目等多个重大项目,为城市体育公园智慧化、体育健身大数据化发展起到了良好的引领和示范作用。

2019 年 4 月,中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于以 2022 年北京冬奥会为契机大力发展冰雪运动的意见》,为“3 亿人参与冰雪运动”的发展目标提供了行动指南,全国冰雪运动迅速发展,公司以此为契机继续推进冰雪项目。继建成青岛宁夏路小学、北京东城教体局仿真冰场作为示范项目后,公司积极拓展相关业务,相继在青岛、北京等地区参与多个仿真冰场建设项目,受到相应地区各级体教部门的广泛关注及肯定。

另外,公司积极参与校园场地改造工程,报告期内连续中标多个项目,为 10 余所学校的学子提供更加安全舒适、设计合理、现代化、多功能的运动场环境,提高学生们运动健身的便利性和积极性。

(二)生产制造,恒抓品质,降本增效

公司拥有丰富的行业制造管理经验,严格执行体系化的质量管理标准,对源头质量(市场质量、供应商质量)和过程质量久抓不懈,形成了高品质高效率产品供应体系。报告期内,公司成立过程质量改善小组,聚焦核心质量问题,建立关键人员质量改善圈,循序渐进开展过程质量改善工作。首先,从根本上加强团队质量意识的提升和对质量标准的认同;其次,再度梳理质量控制流程,按质量问题类型进行分析与预防,改善过程控制流程;再次,改善结构性、功能性质量问题,并且从工装和作业指导上改进质量;最后,对质量改善问题进行系统性深层次复盘分析,从而在根本上解决质量问题。同时,公司还通过信息化系统提升产品质量检验效果,通过梳理过程检验看板系统、整合 CRM(客户资源管理系统)等系统资源,提高解决产品质量问题的效率和准确度。此外,公司通过购置先进检测设备,加大对新产品和各类零部件的检测力度,及时发现产品、零件存在的问题和缺陷,为产品研发、零件检验提供的可靠的判定依据,确保产品和零件的优质质量。公司还进一步提升产品生产的工业化、自动化及智能化水平,通过优化理顺生产工艺、改良生产线、合理安排生产流程、精准利用生产物料以及推进易行作业等措施,进一步降低成本,提高生产效率。

报告期内,公司多措并举降低采购成本:优化整合包装方案,降低复杂度,推动包装从设计到采购的降本工作;深度了解市场行情,对业内采购标准、价格、渠道、模式对比,在更大范围的原材料供应方面开展深层次、多样化、针对性的询价、比价、议价工作,特别是加强了在核价时与供应商的议价力度,对部分原材料深入现场全面了解加工工艺和生产过程,确定定价基础信息,尽可能争取降价空间;由研发部门与采购部门协作,推动从产品设计到原材料采购的一体化降成本工作。公司亦严格执行供应商管理制度,持续加强供应商开发与淘汰管理工作。报告期内,公司继续引进有环评资质和质量体系认证供应商,对高风险供应商重点淘汰、辅导,并储备备选供应商方案,通过优化供应商队伍,实现公司在采购环节的降本增效。

(三)研发创新,精益求精

技术的迭代发展和市场需求的多元化促使产品的更新周期越来越短,现代企业的核心竞争力是自主创新能力,产品的研发创新能力是公司长远发展,持续发展的不竭动力。长期以来,公司准确把握市场需求和政策导向,持续加大研发投入、夯实研发力量,在研发创新中获得不断发展的源源动力,2019 年公司大幅加大研发投入,着力推进产品与技术创新工作,研发投入共计 7339.21 万元,较 2018 年增长 102.58%,产品研发实力得到持续增强。

在新产品研发方面,公司始终以市场和客户需求为导向,通过展会调研、新产品专项调研、市场趋势调研、区域市场调研等多种调研组合方式以及客户需求反馈等全方位跟进行业发展潮流和需求导向,以此为基础加大产品创新研发力度,丰富产品种类,不断推出领先市场,引领需求的创新型产品。报告期内,在传统优势领域,公司完成 SE 组合式重训力量架(SL-ELITE RACK)、HB005 风扇车、DB01-CH 实景单车等众多新产品的研发。其中,SE 组合式重训力量架最为瞩目,该产品通过灵活且专业的设计实现了 HALF RACK/POWER RACK/MULTI RACK 等训练架背靠背式组合,并形成产品模块化、功能组合化效果,其收纳能力和产品规格均符合专业级产品要求,可帮助用户在常规训练基础上通过更专业、更具有功能性和可定制的方式达成训练目标。此外,公司根据当前市场现状和消费者需求,进一步拓展研发其他细分市场领域新产品,为新的细分市场开发奠定基础。在竞技系列产品领域,公司研发出龙门架、下固定臂腿训练器、高位划船训练器等产品,该系列产品质量优良、性能稳定、安全可靠,为专业运动训练提供强有力的器械保障。在康复健身设备开发这一细分市场领域,公司成功研发出 RL81 系列力量型新产品,该系列产品充分考虑到中老年及女性群体健身需求,采取液压调节阻力,阻力大小随使用者输出的力量改变,降低超负荷训练运动风险,结合使用者身体状况和康复目标进行运动功能选择,为使用者提供可靠的康复运动解决方案。

在产品优化改善方面,公司根据现有产品的市场反馈以及自身技术、工艺水平的提升不断对原有产品进行改型改款、优化升级,从研发这一初始环节推动产品功能、品质改善,生产效率提升以及成本控制等工作。报告期内,公司完成涉及 1300 余项产品的升级改善工作,其中,对 IF93/IT7 系列力量型产品、AC400/AC2990 电动跑步机等产品进行的创新性技术升级,极大地提升了产品的综合性能和质量水平,使其更符合人体工学、更具便捷性、时尚性、舒适性、趣味性,为用户带来更佳的运动体验。

另外,公司高度重视研发成果维护,结合公司战略发展需求,不断优化专利布局,保护公司核心技术和产品,在激烈的市场竞争中占据优势地位。报告期内,公司新申请专利共 49 项,其中发明专利 8 项(国外 2 项),实用新型 19 项,外观设计 22 项;新获得专利 37 项,其中发明专利 2 项,实用新型专利 32 项(其中 2 项为子公司所有),外观设计专利 3 项,丰硕的科研成果和雄厚的研发实力为公司新品的推出和原有产品的升级迭代奠定了基础。

在产品研发检测方面,为提高检验测试工作精度,报告期内公司购置 5T 电子万能试验机等检测设备,并更换部分实验台,对新产品展开整机测试、零部件测试等检验测试工作达 3000 余台/件,确保了研发端的质量控制。另外,公司积极部署并准备检测实验室 CNAS 能力认证工作,着力提升公司检测实验室测试能力,一次性通过其 2 项能力验证。

作为健身器材国家标准的主要起草单位,公司长期参与固定式健身器材、室外健身器材、体育用品售后服务等标准的制定,引领行业技术发展方向。截至报告期末,公司参与 45 项国家标准、行业标准、地方标准、团体标准的制定工作,报告期内,共有 3 项国家标准(分别为《体育用品标准编写要求》、《体育用品的分类》、《滑雪用具通用词汇》)、1 项行业标准(《滑雪模拟机通用技术要求和实验方法》)、2 项地方标准(《公共室外健身器材验收规范》、《仿真冰场技术要求及开放条件》)已正式发布,极大提高了公司在同行业技术标准方面的影响力。公司还对内部企业技术标准文件进行系统性规范,目前已发布企业技术标准 72 份,为产品设计、工艺设计、采购、生产、检验等程序提供更加完善的标准和依据。另外,报告期内公司还获得“2019 年度青岛市标准化资助奖励”,并顺利完成了与国家体育总局装备中心签订的 2 项技术标准研究课题,体现了国家主管部门对公司技术标准工作的认可。

(四)加强内控,提升内部管理水平

在合规运作方面,报告期内公司在原有内部管理制度体系的基础上,根据相关法律法规、规范性文件对上市公司的要求,进一步加强规范化运作方面文件执行力度,实行重大信息传递机制,定期组织公司相关人员进行合规培训,强化公司内部管控,提升规范化运作水平。同时,公司加强内部审计工作,通过对公司内控体系、财务、子公司、信息披露、募集资金、关联交易、对外投资等重点事项进行审计,进一步实现审计工作全覆盖,对公司内部经营管理运作流程进行全面监督、风险防控和持续优化。

在信息管理系统集成化方面,报告期内公司持续推进一体化协作应用及数据共享平台建设,全面覆盖采购、生产、质量控制、研发、销售、售后、财务等各个环节,实现数据信息的互联互通。结合现有组织架构的实际情况和需要,公司对主 ERP 系统和主财务系统进行基础数据变更,系统性调整和梳理业务数据、业务流程、审批节点等环节,提高管理效率,降低管理成本,最大程度实现各部门间数据信息共享。其中,在生产管理环节,公司进一步优化完善车间看板管理系统,一方面加强研发部门、工艺部门及生产车间的任务信息联动,另一方面完善生产过程产品检验工作中关键信息的查询和生成功能,大幅提高生产和检验效率。在研发环节,对研发信息系统进行系统性升级与部署,提高研发工作效率和精准度,降低成本。

在财务管理工作方面,公司继续推动财务管理信息化。报告期内,公司通过上线费用 ERP 报销系统,开发 ERP 预算报表模块,持续完善 ERP 货代费用模块等信息化工作,进一步促进财务工作电子化,提高工作效率,确保财务数据信息的准确性。在财务分析方面,公司定期收集采购、生产、销售等关键数据进行专题分析,为公司经营决策提供专业性支持。在资金管理方面,公司一方面加强融资工作管理,通过与银行的业务合作,在保障公司日常运营资金有效周转的同时降低财务费用支出,报告期内公司及子公司完成云平台支付系统的对接调试,为统一管理开户行资金提供便利;同时,公司有计划地使用闲置自有资金和募集资金进行现金管理,购买商业银行发售的安全性高、收益性好的投资理财产品,实现稳定的理财收益。

在一体化管理体系建设方面,为满足国内外市场对于企业质量、环境、职业健康、培训以及能源管理等多方面的企业管理要求,公司先后通过了 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、OHSAS18001 职业健康管理体系、ISO10015 培训管理体系、ISO50001 能源管理体系、知识产权管理体系、内控管理体系的认证。近年来公司在既有管理体系的基础上,凭借过硬的内控管理水平,进一步通过了商品售后服务评价体系、4A 标准化企业标准体系、5A 企业信用管理体系、海关高级认证企业标准管理体系、高新技术企业等认证。报告期内,公司通过商业信誉管理体系,并重点推进 CNAS 实验室能力认证、信息化和工业化融合管理体系认证工作。截至报告期末,公司管理体系类及其他各类认证累计达 18 项,基本覆盖公司内部管理各个维度,形成了较为完备的综合性一体化管理体系。报告期内,公司不断完善各体系的内部运作流程,优化改进 550 余份体系文件,全年开展管理体系评审及内外部审核达 25 项/次,提升了不同体系之间的协同作用水平。

在知识产权管理工作方面,报告期内,公司进一步建立健全知识产权档案、知识产权定期监控机制,及知识产权内部信息分享和反馈机制,并积极推进全流程知识产权风险分析,在专利申请、产品上市、研发项目、在销产品、产品出口、市场监控、信息发布等关键环节进行全面深入的知识产权风险分析。同时,公司还进一步完善展会知识产权保护及风险防范专项工作,以德国 FIBO 展、上海体博会为实践基础,在展会前对参展产品进行知识产权检索排查,编制《展会知识产权保护手册》并进行针对性培训;在展会中提供现场知识