

公司代码：605299

公司简称：舒华体育

舒华体育股份有限公司
2021 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1 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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司以未来实施 2021 年年度利润分配方案时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.30 元（含税）。本次利润分配不进行资本公积转增股本，不进行其他形式利润分配。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	舒华体育	605299	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	傅建木	江莹
办公地址	泉州台商投资商二路口莲内188号舒华二期	泉州台商投资商二路口莲内188号舒华二期
电话	0595-85933668	0595-68097629
电子信箱	fujianmu@shuhua.com	jiangy@shuhua.com

2 报告期公司主要业务简介

1、健身器材行业

随着国民经济发展和国家政策对产业的助推，国民生活水平和健康意识的不断提高，体育产品的消费结构升级正在逐步增强。在人均可支配收入达到一定水准之后，人们在健康、文化、娱

乐等精神方面的支出则会增加。

近年来，国家支持体育产业政策频出，《全民健身计划（2021-2025年）》《“十四五”体育产业发展规划》等发展规划相继推出，《体育法》《关于加快发展体育产业的指导意见》《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》等产业政策法规持续引导，中国健身器材行业的政策支持力度不断加大，其发展环境日趋向好。

2021年8月3日，国务院印发《全民健身计划(2021—2025年)》，明确提出“到2025年，全民健身公共服务体系更加完善，人民群众体育健身更加便利，健身热情进一步提高，各运动项目参与人数持续提升，经常参加体育锻炼人数比例达到38.5%，县(市、区)、乡镇(街道)、行政村(社区)三级公共健身设施和社区15分钟健身圈实现全覆盖，每千人拥有社会体育指导员2.16名，带动全国体育产业总规模达到5万亿元。”该计划指明了全民健身工作的目标、任务、措施、保障等内容，全面、明确鼓励体育产业加快发展。

2021年10月25日，国家体育总局发布了《“十四五”体育产业发展规划》，明确提出“推进全民健身场地设施建设。组织实施全民健身场地设施补短板工程，利用中央资金支持地方重点推进体育公园、全民健身中心、公共体育场、社会足球场、健身步道、户外运动公共服务设施建设，开展‘百城千冰’群众滑冰场建设，在农村重点加强乡镇级专项运动场地建设。支持在不妨碍防洪安全前提下利用河滩地等建设公共体育设施。紧密结合美丽宜居乡村、运动休闲特色小镇建设，鼓励创建休闲健身区、功能区和田园景区。”该规划从市场培育、品牌建设、产品开发、鼓励消费等方面，明确鼓励体育产业的快速健康发展。

随着国家政策相继出台及配套政策的推出与实施，将给体育产业下的健身器材行业带来新机遇、新挑战。

2、展示架行业

展示架行业的发展主要依赖于零售业的发展需要，特别是以终端实体店形式出现的零售业态对展示架行业的发展起到了重要的推动作用。上世纪，由于货物相对短缺，消费者更注重产品的实用性，我国商品零售行业柜台布置形式较为单一，商品简单陈列，商家不注重产品的展示性。

进入21世纪，随着经济的发展，连锁经营的模式得到了广泛推广，市场竞争也进一步加剧，商家逐步意识到终端销售的重要性，特别是近几年，互联网技术的不断进步，线上购物对线下购物形成了一定的冲击，但实体店仍然是消费者接触商品、获得体验感的重要渠道，线下渠道仍具有极强的不可替代性。中国连锁经营协会公布的“2020年中国连锁百强”显示，受到疫情影响，2020年连锁百强企业销售规模为2.40万亿元，同比下降了7.20%，占社会消费品零售总额6.1%，

但百强企业的门店总数比上一年增长 8.20%。

伴随着零售行业的发展以及商家及消费者对商品陈列的关注度提升，展架行业具有较大的发展前景。

公司是一家集产品研发、生产制造、营销推广、品牌运作于一体的规模化的制造类企业，致力于为家庭用户、政府及企事业单位等提供健身器材、为知名品牌企业提供展示架等产品，是国内最具实力的健身器材和展示架制造企业之一。2017-2021 年，公司连续五年入选“中国轻工业健身器材行业十强企业”，2018 年，公司被评为“中国健身器材行业最受消费者信赖品牌”、“中国健身器材行业最具影响力品牌”；2021 年 5 月，以极智 2 代豪华商用跑步机和内置中高考体侧测试程序的舒华新 X5 豪华跑步机为代表的公司产品，荣获第 39 届中国国际体育用品博览会智能健身器材评选活动室内智能跑步机金奖；2021 年，公司被特步、波司登羽绒服装有限公司、深圳盟客供应链科技有限公司评为“2020 年度优秀供应商”。

公司产品主要分为健身器材和展示架。其中，健身器材主要分为室内健身器材和室外路径产品，具体如下表所示：

产品类别	细分品类	特点
健身器材	室内健身器材	室内健身器材是指在健身俱乐部、酒店等室内场所设置的健身器材，主要包括跑步机、健身车、力量器械、倒立机等。报告期内公司室内健身器材主要客户为境内外企业客户及个人消费者等。
	室外路径产品	室外路径产品是指在社区、公园等公共场合设置的，供民众健身娱乐使用的体育器械及体育场馆设施，主要面向政府及企事业单位等全民健身采购类客户。报告期内，公司的室外路径产品的主要客户为各地体育局及企事业单位。
展示架		展示架产品主要是为安踏体育、特步等运动鞋服品牌企业提供的商品展示道具，用于其终端零售实体店商品的摆放展示，包括靠墙、挂具、中岛、展台及配套等多个系列。

公司拥有独立的研发、采购、生产和销售体系，根据市场需求、公司自身情况等开展经营活动。各业务环节主要模式如下：

1、采购模式

公司制定了《采购管理制度》《供应商管理制度》及《器材项目采购作业管理规定》《展架采购作业管理规定》等一系列严格的采购管理制度，对采购过程进行有效管理和规范，加强内部采购流程管控和对供应商的考核评估，以确保和提高原材料的采购质量、控制采购成本、保证供货的及时性，建立稳定的采购体系。

2、生产模式

公司主要产品为健身器材及展示架产品，公司各类产品通过不同模式进行生产，具体如下表所示：

产品类型		生产模式
健身器材	室内健身器材	库存式生产：公司业务部门根据历史的销售记录以及市场情况进行销售预测，并将预测数下达生产部门进行生产，公司保证一定的库存量。
	室外路径产品	以销定产：公司生产管理部根据销售订单将其转换成物料需求计划及生产计划，并对销售订单的数量与交货期进行评审，以满足交货期。
展示架		以销定产：展架事业中心生产管理部根据销售订单将其转换成物料需求计划及生产计划，并对销售订单的数量与交货期进行评审，以满足交货期。

3、主要销售模式

公司各类产品通过不同的渠道和模式进行销售，线下公司主要通过经销和直销模式，线上公司主要通天猫及淘宝、京东等电商渠道。

（1）公司与经销商的合作模式

公司与经销商每年度签订《销售合同书》，合同中约定公司对经销商的销售方式为买断式销售并由经销商负责产品运输，并对品牌形象维护、门店人员配置、价格政策、售后服务等作出明确要求。公司对经销商采用统一的《经销商供价明细表》，但根据不同经销商的目标业务量完成情况对部分商品的价格做适当调整。报告期内，公司主要经销商保持稳定。截至报告期末，公司共有经销商 230 余家，经销商以专卖店、购物中心中设立店中店等多种形式覆盖各级市场。

（2）公司电商销售渠道

公司主要通过天猫、淘宝、京东、唯品会三个平台销售健身器材。从销量情况看，电商渠道主要销售的是室内健身器材，室外路径产品较少。

（3）政府采购业务的销售模式

公司面向体育局、政府部门及企事业单位等采购类客户，主要销售室外路径产品，即在社区、公园等公共场合设置的，供民众健身娱乐使用的体育器械；此外，随着“社区健身房”等项目的建设，政府订单中也包括部分室内健身器材产品。公司的室外路径产品业务获取政府订单主要通过各地体育局等政府单位的招标采购程序进行，未达到当地政府招标限额标准的项目则通过竞争性磋商或竞争性谈判等法律允许的方式进行。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2021年	2020年	本年比上年 增减(%)	2019年
总资产	1,812,543,048.86	2,014,392,796.55	-10.02	1,595,250,093.85
归属于上市公司股东的净资产	1,284,667,113.08	1,292,264,844.02	-0.59	877,074,064.82
营业收入	1,562,011,884.37	1,484,067,052.29	5.25	1,333,714,230.03
归属于上市公司股东的净利润	115,792,790.69	136,950,630.69	-15.45	146,963,455.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	102,473,679.58	130,567,004.03	-21.52	130,133,274.43
经营活动产生的现金流量净额	108,527,074.43	148,420,981.78	-26.88	182,802,804.52
加权平均净资产收益率(%)	9.06	14.89	减少5.83个百分点	17.85
基本每股收益(元/股)	0.28	0.38	-26.32	0.41
稀释每股收益(元/股)	0.28	0.38	-26.32	0.41

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	321,806,481.24	406,179,798.23	361,395,595.28	472,630,009.62
归属于上市公司股东的净利润	12,735,337.02	45,123,668.35	20,099,015.49	37,834,769.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	12,277,153.19	36,619,717.59	18,251,683.15	35,325,125.65
经营活动产生的现金流量净额	-46,392,281.35	-48,293,428.59	2,453,079.69	200,759,704.68

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

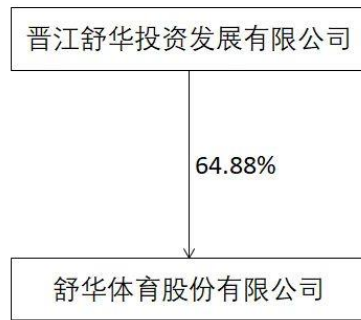
4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）						15,497	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						13,087	
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）						不适用	
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（户）						不适用	
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有限售 条件的股份 数量	质押、标记或 冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
晋江舒华投资发展有 限公司	0	266,983,760	64.88	266,983,760	无	0	境内非 国有法 人
林芝安大投资有限公 司	0	20,787,061	5.05	0	无	0	境内非 国有法 人
张维建	0	16,759,567	4.07	16,759,567	无	0	境内自 然人
张锦鹏	0	14,204,489	3.45	14,204,489	无	0	境内自 然人
浙江海宁嘉慧投资合 伙企业（有限合伙）	-283,981	13,623,100	3.31	0	无	0	其他
青岛金石灏纳投资有 限公司	-317,500	13,540,536	3.29	0	无	0	境内非 国有法 人
南京杰峰股权投资合 伙企业（有限合伙）	-2,607,800	12,391,206	3.01	0	无	0	其他
阮斌	2,989,798	3,087,898	0.75	0	无	0	境内自 然人
葛新强	1,547,000	1,547,000	0.38	0	无	0	境内自 然人
JPMORGAN CHASEBANK, NATIONAL ASSOCIATION	774,073	774,073	0.19	0	无	0	境外法 人
上述股东关联关系或一致行动的 说明	关联关系：张维建和张锦鹏为父子关系；张维建系舒华投资的实际控制人						
表决权恢复的优先股股东及持股 数量的说明	不适用						

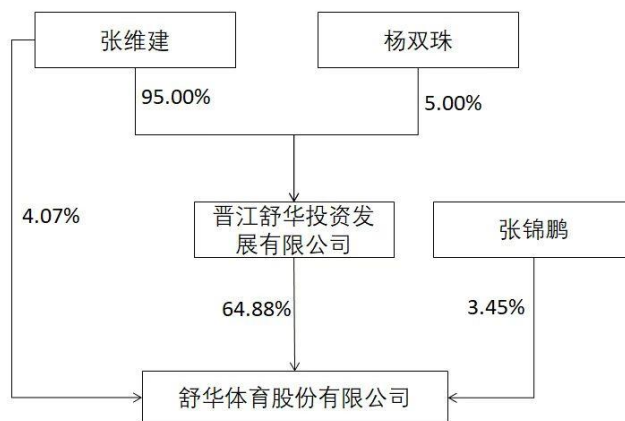
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司主要经营成果如下：

（一）业务布局方面

一年来，公司持续深耕，坚定不移地推动“ToC+ToB+ToG”的市场战略，秉承着“产品智能化、运动娱乐化、运动科学化”的发展思路，加快“硬件+软件+课程内容+培训服务”生态布局，以消费者和客户为中心牵引产品创新研发。

1、升级运营模式

近年来，公司致力于创建集销售、体验、指导为一体的体育体验空间，创新体育消费模式，构建以健身为主题的体验场景化运营模式，不断提升销售运营门店的产品智能化水平及数字系统应用水平。2021年，公司指导经销商对近百家门店进行了全面的升级和改造，目前已取得一定的成效。

2、创新解决方案

公司积极响应国家的政策和号召，在六大健身场景的基础上匹配升级了更多智能解决方案，通过对全民健身室内化、体育公园、竞技体能等领域的深挖需求，促进从单一的方案服务到全景系统解决方案的升级，进一步提升产品方案解决能力。

在全民健身室内化领域，基于对政策导向及有关市场的理解、预测，公司重点推动了室内百姓健身房解决方案的升级及落地。2020-2021年，公司在百姓健身房项目的先行省份——浙江省，承建百姓健身房超600家。随着室内百姓健身房项目在其他省份的陆续推广，公司陆续中标安徽、福建、湖南、山东等省份的百姓健身房项目。

在体育公园领域，根据《全民健身计划（2021—2025）》“需要盘活城市空闲土地，规划建设贴近社区、方便可达的场地设施，‘15min健身圈’的全覆盖建设”，公司提出口袋体育公园解决方案，推动科学运动与生态环境相结合的口袋体育公园在上海落地。同时，公司承建了全运会“双先”观摩点陕西灞河右岸体育公园，为后续体育公园推广提供了多样化模板。

在竞技体能领域，作为北京2022年冬奥会和冬残奥会官方健身器材供应商，公司为三个冬奥村健身中心量身定制了专业、科学的训练解决方案，科学配置健身器材，这是中国健身器材品牌，第一次入驻奥运村，为全球运动员提供专业、科学的训练保障。同时，公司也为云南呈贡体育训练基地、国家体育总局秦皇岛训练基地、首钢园冬季训练中心、秦岭四季滑雪馆等多个国家队训练基地配置体能馆器械，全方位提供了专业的体能训练解决方案及相关器材、服务，助力中国运动健儿备战赛事，也为公司未来竞技体育市场的推广奠定了扎实根基。

3、强化线上渠道

随着互联网与社交媒体逐渐渗透健身行业，为健身行业注入新的活力，公司在天猫、京东、唯品会等平台的基础上，新增了抖音销售模式。在京东3,000元以上的中高端跑步机类目中，舒华仍蝉联行业销量第一，除跑步机外，2021年公司在京东平台的动感单车、椭圆机等车类产品销售增长显著，销量同比增长78%。在天猫大型健身器械排名中，舒华品牌销量依然位居前列，健身车销量同比增长39%。

4、拓展海外市场

近年来，公司逐步开启品牌国际化战略，初期以东南亚市场作为起点，发展至今已经在亚非和南美洲等地区形成自有品牌渠道体系，全球业务涉及欧美、中东、东南亚等 60 多个国家和地区。公司一方面持续发展传统线下渠道，进一步加强对舒华品牌的推广，自主品牌销量在总销量的比重持续上升。另一方面，积极发展以亚马逊为代表的跨境电商业务，目前亚马逊美国站已经搭建落地并开始销售，后续将逐步拓展至其他平台及其他国家和地区。

5、开发专业培训

在专业培训领域，公司积极加强与美国运动医学学会（ACSM）、中国体育科学学会运动医学分会（CASM）的强强联合，积极引入国际一流健康健身职业认证，截至 2021 年年末，已为超 2 千人次全国高阶健身教练提供培训服务。同时，公司也与专业机构共同企划符合亚洲人体体质的运动健康健身课程培训服务，如：孕产功能康复培训课程、青少儿体适能培训课程，为产后恢复、激发青少儿运动兴趣等需求人群提供更科学、更专业的指导服务。

在线上课程培训领域，公司积极将智能化软件技术和健身器材硬件技术相结合，开发线上课程和训练计划赋能产品生态。舒华运动 APP，为用户提供专业的线上运动指导，课程体系围绕公司全品类产品、青少年体考等硬件器械及不同运动领域展开，由资深教练精心打造，课程内容和功能模块丰富齐全，涵盖多个训练目标，深度匹配用户的健身需求。另外，新开发的训练计划和运动处方功能，可以根据用户的身体指标特征，量身打造专属的健身计划让运动更科学高效。

（二）研发创新方面

1、产品升级方面

2021 年，公司不断调整团队结构并优化资源配置，持续加强研发力量、加速研发成果转化。

在产品智慧互联方面，公司突破技术瓶颈，自主研发健身车、椭圆机、划船器、无动力跑步机等四大新品类，研发并初步建立起公司全场景智能健身系统，通过自研软件系统、搭建并完善全场景健身数据平台，打通智能器材间、器材与用户之间的关联，实现七大品类的互联互通，实现全方位科学化健身。2021 年 5 月，公司荣获 2021 年（第 39 届）中国国际体育用品博览会室内智能跑步机金奖。

在体能训练产品创新方面，公司结合 AI 技术赋能进而研发的速度与力量反馈系统填补了国内在高精尖竞技体育产品的空白，打破了技术壁垒。该系统引入智能摄像头，实时捕捉每一运动轨迹，精确输出运动员的力量、速度数据，将运动数据实时传导至运动员和教练 APP 两端，通过实时观看、回放观察训练过程，不断帮助教练及运动员优化训练目标。科学化的数据分析与训练记录同步，为训练计划提供专业依据，实现运动效率的进一步提升。

在健身内容服务上，公司新成立用户运营中心，专注于软件内容服务方面的创新研究。2021年舒华运动 APP 软件开发发布上线累计达 18 个版本，新增直播、训练计划、社区、UI 改版等核心功能，上传更新专业运动课程超百个，为超过 26 万器材用户提供线上运动指导。

2、跨界合作方面

多年来，与上海体育学院、北京体育大学、成都体育学院、郑州大学体育学院、中国体育科学学会运动医学分会 CASM、美国运动医学会 ACSM、中国健美协会、南德认证检测等高校及专业机构展开合作。2021 年 3 月 11 日，公司与郑州大学体育学院合作共建的“联合创新空间暨智慧体育场景实验室”正式揭牌。2021 年 3 月底，公司参与华为、腾讯、阿里等公司牵头成立的、构建泛终端软件生态、打造极致用户体验的“软件绿色联盟组织”年度会议并被授予绿盟银牌会员。近年来，公司持续与华为开展深入合作，2021 年 5 月，在第 39 届中国国际体育用品博览会上，公司首次推出与华为合作开发的“全球首款基于鸿蒙系统架构下的极致智能跑步机”。2021 年 10 月，公司在 2021 年度华为开发者大会“HDC Together”上，被评为“全场景智慧生活卓越合作伙伴”。

3、实验检测方面

2021 年，公司通过引进新型实验检测设备，自主研发实验室智能化数据管理平台，不断提升实验检测能力，荣获“全国轻工业企业管理现代化创新成果三等奖”，舒华体育检测中心于 2021 年 5 月成功取得中国合格评定委员会国家认可委员会颁发的 CNAS 认证证书。2021 年 8 月，公司与国际领先的第三方检测机构南德认证检测（中国）有限公司共建合作实验室，将进一步提高公司的行业产品检测水平及行业产品技术研发水平。

（三）智能制造方面

公司持续在生产技术上加大工艺改良，技术革新，优化生产工序和仓储线布局，通过技改、机器人等多位一体措施不断优化公司生产环节，提升生产效率。2021 年，公司引进 MES 系统和 WMS 系统，实现辅助排产、工序自动转移、计件工资智能核算等功能，提供进度监控、效率统计等数据大屏，实时管控生产过程服务，为下一步打造透明化、自动化、智能化车间奠定基础。同时搭建 RFID 条码管控系统，完善商品先进先出管控，为智能拣配管理与营销售后追溯提供系统支撑。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用