

公司代码：603555 公司简称：贵人鸟

贵人鸟股份有限公司 2016 年年度报告摘要

一 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上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、准确、完整，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 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事	程杭	因公出差	周世勇
独立董事	叶林	因公出差	林涛
独立董事	蔺会杰	因公出差	闫钢军

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 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟以 2016 年 12 月 31 日总股本 628,602,143 股为基数，每 10 股派发现金红利 4.5 元(含税)，共计分配现金红利 282,870,964.35 元，剩余未分配利润结转以后年度。本年度不进行资本公积转增。

二 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	贵人鸟	603555	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	周世勇	

办公地址	厦门市湖里区泗水道629号翔安商务大厦18楼	
电话	0592-5725650	
电子信箱	ir@k-bird.com	

2 报告期公司主要业务简介

（一）主要业务

本公司自 2004 年成立以来，一直从事单一贵人鸟品牌运动鞋服的研发、生产和销售，销售以批发为主，贵人鸟品牌产品主要用于消费者体育休闲生活的穿着，其中贵人鸟品牌运动鞋以自产为主，服装则向外协厂采购，公司主要商标为“贵人鸟”，传统的贵人鸟品牌产品主要侧向布局三、四线及以下城市市场，贵人鸟品牌运动鞋终端市场吊牌价多集中于 200-400 元/双。2014 年起，公司对发展战略进行了升级，从“传统运动鞋服行业经营”向“以体育服饰用品制造为基础，多种体育产业形态协调发展的体育产业化集团”升级，确立了“全面满足每一个人的运动需求”的发展目标，报告期内，公司已将杰之行、名鞋库及西班牙公司 BOY 纳入合并报表范围，其中，杰之行是一家体育运动产品专业零售商，杰之行通过线下零售渠道销售国际知名品牌体育运动产品及自主开发体育运动产品，目前授权经营的品牌有耐克、阿迪、UA、匡威、New Balance、李宁等，产品涵盖了各类运动服装、鞋帽、配件、运动器材等，杰之行以直营零售业务为主；名鞋库业务主要包括两部分，一是通过电商平台自营销售，在自有垂直平台 WWW.S.CN 名鞋库网站以及在互联网主营电商平台天猫、京东等开设名鞋库运动旗舰店，在线销售新百伦、斯凯奇、亚瑟士、DC、PUMA 等时尚运动休闲品牌超过 20 个，二是为品牌公司提供代运营服务，通过为运动休闲服饰品牌商提供电子商务业务代运营服务并收取服务费的形式形成盈利；BOY 主要从事足球经纪业务，服务内容以及收入来源主要包含对球员服务和对俱乐部服务两部分。自此，本公司品牌运营由单一贵人鸟扩展至包括 AND1、耐克、阿迪达斯、UA、匡威、New Balance 等，终端市场由传统批发延伸至产品零售，销售渠道囊括线上线下业务，基本实现多品牌、多市场、多渠道的战略布局。但报告期内公司单一贵人鸟品牌收入来源仍占比较大，随着未来体育产业的布局逐步实现经济效益，公司将逐步摆脱收入来源的单一风险。

（二）贵人鸟品牌经营模式

1、商品企划模式

公司商品企划部门负责根据公司制定的年度战略目标和运营计划，围绕贵人鸟品牌形象和目标消费群体需求，分析商品运营中心反馈的市场信息，结合公司自身经营模式和生产能力，整合内外部资源，对市场潮流趋势做出判断，制定公司商品企划案，主要内容包括流行元素、品牌主题、

产品结构、产品款式、竞品分析和初步定价等。商品企划是公司业务流程的起点，商品企划部门负责有效连结研发设计、采购、生产、物流和销售各环节。

2、研发设计模式

公司研发设计由鞋设计研发中心与服装研发设计中心负责，每季产品的设计工作比该季产品的上市时间提前约 1 年，产品投入市场后，设计师和技术人员需走访经销商、零售终端进行市场调研。根据市场调查数据和公司销售数据分析消费者对产品的认可程度，作为下一季新产品研发设计的重要参考。

3、采购模式

（1）运动鞋原材料采购模式

在研发设计阶段，公司鞋设计研发中心根据产品企划设计需要，与合格的鞋材供应商共同研究开发鞋底、鞋面等原材料，并制作样品参加选样会，根据选样会意见进行修改后，制作订货会样鞋。经销商在订货会上自主判断并对样鞋下订单，间接选定了该样鞋的鞋材供应商。公司根据经销商的样鞋订单数量进行成本核算，并向提供相关鞋材的供应商提交集中采购需求，同时考虑供应商报价、交货期和供货质量等因素确定最终的采购合同。除集中采购外，公司也会根据产品销售和新材料、新产品开发情况，临时采购部分运动鞋原材料。公司根据供应商管理的相关内控制度对鞋材供应商仔细筛选，不断加强管理并定期考核评估，以确保原材料质量和交货期。公司与多家鞋材供应商建立了比较稳定的合作关系。

（2）运动服装产品采购模式

公司运动服装生产全部外包，根据供应商管理的相关内控制度对成衣外协厂进行筛选，对成衣质量、生产进度及生产成本严格控制。公司要求供应商提供面料、辅料的国家权威机构质量检测报告，并对外包生产进行统一质量控制。公司在选样会时即对订单量进行预估，与服装外协厂进行订单模拟分配、初步派单，保证其为公司预留足够产能，提前锁定生产成本。公司与多家服装外协厂建立了长期稳定的合作关系。

（3）配饰产品采购模式

公司配饰产品生产全部外包。根据供应商管理的相关内控制度对配饰外协厂进行筛选，对配饰质量、生产进度和生产成本严格控制。

4、生产模式

公司通过严密的生产组织、严谨的质量控制和科学的生产计划，保障生产过程有序、高效进行。公司运动鞋产品以自产为主，使用自有厂房、生产设备、工人、技术工艺组织生产。公司向外协

厂采购运动服装和配饰产品，并全程监督其生产加工过程，对其产品质量严格把关验收。

5、销售模式

（1）经销商模式

公司与经销商签订年度区域经销合同书，以批发形式向经销商销售贵人鸟品牌产品，由经销商直接或通过零售运营商进行零售。所有零售终端均为贵人鸟品牌产品专卖店，并按照公司统一标准进行店内空间装修、产品陈列等。

（2）营销体系管理

公司营销部门负责监测区域市场、指导和管理经销商区域销售行为并为经销商提供营销网络布局规划、零售终端选址标准、店铺形象规范、产品陈列指导和员工培训等全方位服务，帮助经销商解决实际困难，以增强经销商的盈利能力。为了保证营销网络的稳健发展，公司建立了全面的营销网络管理制度，对开店审核、终端形象、店员培训、订货制度、产品价格控制、销售地域限制、营销活动、货品管理、资金结算、经销商绩效考核和激励机制等方面进行严格控制。

（3）定价政策

公司在推出每季新品前，首先对运动品牌流行趋势、竞品价格、目标客户偏好进行市场调查，结合自身产品在各区域的历史销售数据，确定当季竞争策略和产品企划方案。随后，公司根据产品企划方案，分析生产成本，并确定该产品的目标毛利率，最终确定产品定价。出厂价主要依据区域市场销售情况和公司竞争力水平确定。

（三）杰之行经营模式

1、业务模式

线下销售，通过实体店铺向消费者提供应季商品；线上销售，线上自营模式通过“杰之行天猫旗舰店”、“杰之行京东旗舰店”等电商平台销售过季商品，线上批发模式将部分过季商品一次性批发给“唯品会”等电商客户，其通过特卖平台进行售卖；分销批发及联营，杰之行在部分四五线城市发展了下游经销商，将应季货品一次性批发给下游经销商，赚取进销差价，因下游经销商采取买断制期货订货模式，且向杰之行缴纳了一定比例的期货保证金，故在经营此类业务时，无库存风险，且无需占用资金，故销售毛利率较低；在部分经营触角无法延及的区域，与当地合作伙伴共同经营店铺零售业务，销售货品由杰之行提供，店铺收银、销售指导、陈列、员工管理等由杰之行负责；招商及转租模式，因部分经营场地面积较大，杰之行会将其中部分面积以扣点模式交由其他体育品牌进行经营以分摊经营成本，该模式在整体营业面积中占比较小。

2、采购模式

采购模式分为期货采购模式和现货采购模式两种，其中期货采购模式是杰之行现阶段的主要采购模式，该种模式是指杰之行通过与品牌公司签订远期产品预定协议来实现货品采购的采购模式；现货采购模式是指通过即时订单直接订货的采购模式。

（四）名鞋库经营模式

1、电商平台自营模式

自营销售的商业模式是，名鞋库在自有垂直平台 WWW.S.CN 名鞋库网站以及在互联网主营电商平台天猫、京东等开设名鞋库运动旗舰店，买断式、规模化采购国际一线运动休闲品牌产品，整合仓储、物流、店铺、顾客等资源，以相对适中的零售价快速销售商品，通过销售价格与采购成本的差价形成盈利。名鞋库采用多品牌、一站式的策略，满足消费者追求正品、快速、方便的购物体验。

2、代运营服务模式

代运营的商业模式是为运动休闲服饰品牌提供网络零售运营整体解决方案，通过为运动休闲服饰品牌商提供电子商务业务代运营服务并收取服务费的形式形成盈利。目前名鞋库已经合作的代运营品牌包括李宁、茵宝、AKP 等 5 家。名鞋库发挥经多年打造形成的网络零售运营经验，大幅度地提升了代运营品牌的网上销售业绩，提升了品牌形象，吸引了行业内众多品牌的关注，这已成为名鞋库继自营业务之后的第二个快速成长的业务模块，并构成公司重要的利润来源

（五）BOY 经营模式

BOY 主要从事足球经纪业务，服务内容以及收入来源主要包含对球员服务和对俱乐部服务两部分，对球员主要提供代理球员合同谈判、代理球员转会谈判、代理球员商业活动和广告合同谈判、球员法律咨询和纠纷解决、球员职业生涯和退役后生涯规划、球员个人生活助理、财务顾问等服务，对俱乐部主要提供协助完成买卖球员的转会谈判、协助俱乐部开展球探工作、协助俱乐部和职业联盟完成赛事组织工作等服务。

（三）行业情况

1、运动鞋服行业发展阶段

21 世纪初以来经济高速发展，居民收入快速增长，及群众消费意识提升，运动鞋服行业亦迎来了高速增长时代，代工模式企业市场逐渐繁荣，优秀运动鞋服企业开始自创品牌，进一步加剧行业饱和度，自世界金融危机以来，全球经济的回落对国内经济造成一定影响，产能过剩、消费疲软、库存高企及生产要素成本提升，给运动鞋服企业造成巨大冲击，本土运动鞋服企业步入优胜劣汰的局面，优秀企业经过近几年的去库存、调渠道、加大研发投入及注重零售终端健康发展等精细

化运营后，整体行业迎来新一轮的变革，国内体育用品行业开始逐步从 2013 年起走出低谷期，成熟型运动鞋服品牌企业率先步入复苏，目前国内主要运动鞋服品牌企业基本处于盈利状态。整体行业企业情况现阶段发展方式如下：注重品牌营销，改变以往粗放式广告投放，结合互联网时代特色，强化与移动终端媒体合作；注重产品的研发投入，结合终端消费者的偏好，持续改进产品特色，强调功能性；不单一于产品，及时跟进国家体育产业发展政策，自创 IP 赛事，创建品牌口碑，贴近终端消费者，挖掘新用户；注重渠道建设，逐步由辅佐渠道管理转变为直接参与渠道运营，甚至自主开发直营或收购成熟经销商，继以一二线城市为战略核心的品牌企业之后，国际性品牌同样开始下沉至三四线的布局；在细分领域市场进行品牌延伸或创建全新品牌或引入国际知名品牌。

2、行业的地域性与季节性特点

我国工业化和城市化进程存在地域性差异，东部沿海地区与西部内陆地区、城市与农村地区之间发展不平衡。由于各地区居民收入水平和消费理念的差异，一、二线城市消费者购买力较高，对价格的敏感度较低，因此高端运动鞋服品牌占市场主导地位，三、四线城市消费者对价格的敏感度相对较高，具有性价比优势的国内运动鞋服品牌发展空间广阔。运动鞋服企业在下半年的销售额通常高于上半年，主要原因系下半年秋冬季产品单价普遍高于春夏季产品，且下半年节假日较多。

3、运动鞋服的市场情况

根据 Euromonitor（欧睿）报告显示，2016 年中国体育用品销售增长 12.0%至人民币 1,866 亿元，预计在预测期内将继续按照固定 2016 年的价格以 8%复合增长率，至 2021 年可达到人民币 2,696 亿元，增速将远高于过去五年 5.6%的复合增长率。2016 年国内人均体育用品支出仅为 18.04 美元，而大部分发达国家的平均水平为 100 美元以上，台湾地区为 57 美元，展现出巨大的增长空间。国内居民健康意识日渐提升，健康成为新的私人财富标志，同时自 2014 年底国务院发布的《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》（国发[2014]46 号），体育产业发展俨然成为国家战略层面的发展目标，各地陆续推出具体落实细则，以保障体育行业未来十年的高速发展，作为体育产业中起步最早、并已发展相对成熟的运动鞋服行业，无疑将直接受益于产业的发展。

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

	2016年	2015年	本年比上年 增减(%)	2014年
总资产	7,903,696,177.21	4,827,221,105.87	63.73	4,205,672,804.50

营业收入	2,279,020,179.02	1,969,022,044.41	15.74	1,919,650,412.10
归属于上市公司股东的净利润	292,659,802.91	331,836,966.49	-11.81	312,241,847.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	255,935,719.62	279,423,534.80	-8.41	277,363,546.51
归属于上市公司股东的净资产	2,787,896,662.75	2,384,452,128.30	16.92	2,235,723,441.46
经营活动产生的现金流量净额	236,023,830.68	599,369,191.40	-60.62	96,988,781.00
基本每股收益(元/股)	0.4766	0.5405	-11.82	0.5148
稀释每股收益(元/股)	0.4766	0.5405	-11.82	0.5148
加权平均净资产收益率(%)	12.34	14.36	减少2.02个百分点	14.56

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	524,531,059.83	493,726,879.82	360,152,810.13	900,609,429.24
归属于上市公司股东的净利润	82,138,326.45	74,900,908.70	21,038,610.67	114,581,957.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	82,203,889.71	75,222,712.25	17,797,410.60	80,711,707.06
经营活动产生的现金流量净额	-277,654,345.52	-83,838,594.57	231,136,656.79	366,380,113.98

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

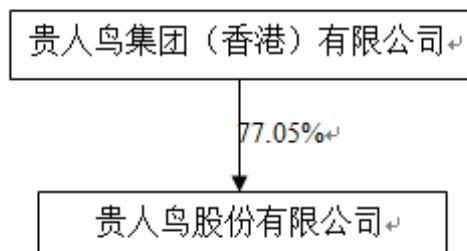
截止报告期末普通股股东总数(户)	11,643
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	11,657
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	

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）							
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	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
贵人鸟集团 （香港）有限 公司	0	484,365,000	77.05	484,365,000	质押	289,945,800	境外 法人
中国证券金融 股份有限公司	0	14,170,368	2.25	0	未知		未知
贵人鸟投资有 限公司	0	10,500,000	1.67	10,500,000	质押	10,500,000	境内 非国 有法 人
陕西省国际信 托股份有限公 司—陕国 投·如意 86 号 定向投资集合 资金信托计划	6,486,100	6,486,100	1.03	0	未知		未知
陕西省国际信 托股份有限公 司—陕国 投·如意 87 号 定向投资集合 资金信托计划	6,097,300	6,097,300	0.97	0	未知		未知
福建省弘智投 资管理有限公 司	0	5,250,000	0.84	5,250,000	无		境内 非国 有法 人
北信瑞丰基金 —工商银行— 华润深国投信 托—华润信 托·银安 1 号 集合资金信托 计划	4,309,392	4,309,392	0.69	4,309,392	未知		其他
建信基金—光 大银行—陕国 投信托—陕国 投·财富尊享 18 号定向投资 集合资金信托	4,309,392	4,309,392	0.69	4,309,392	未知		其他

计划							
招商财富-招商银行-贵人鸟1号员工持股专项资产管理计划	0	4,234,927	0.67	0	未知		未知
中央汇金资产管理有限责任公司	0	4,046,500	0.64	0	未知		未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>贵人鸟投资有限公司的实际控制人为林清辉、丁翠圆夫妇，林清辉系林天福的弟弟。福建省弘智投资管理有限公司的实际控制人为林思亮、施少红夫妇，林思亮系林天福、林清辉的侄子。贵人鸟集团（香港）有限公司、贵人鸟投资有限公司、福建省弘智投资管理有限公司的实际控制人均为林氏家族成员，存在关联关系。“招商财富-招商银行-贵人鸟1号员工持股专项资产管理计划”系本公司员工持股计划证券账户。公司未知其他股东之间是否存在关联关系。</p>						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

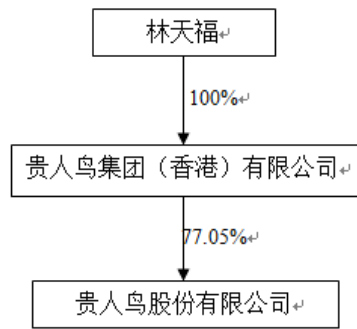
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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



5 公司债券情况

5.1 公司债券基本情况

单位:元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率	还本付息方式	交易场所
贵人鸟股份有限公司2014年公司债券	14 贵人鸟	122346	2014年12月3日	2019年12月3日	800,000,000	6.80%	按年付息、到期一次还本	上海证券交易所

5.2 公司债券付息兑付情况

适用 不适用

公司于2016年11月26日在上海证券交易所网站披露了《贵人鸟股份有限公司2014年公司债券2016年付息公告》，并已于2016年12月5日（因2016年12月3日为休息日，顺延至其后第一个交易日）支付了自2015年12月3日至2016年12月2日期间的公司债券利息，每手“14贵人鸟”（面值人民币1,000元）实际派息人民币68.00元（含税）。扣税后每手“14贵人鸟”实际派息：个人投资者为人民币54.40元，合格境外投资者（包含QFII、RQFII）为人民币61.20元。公司2014年公司债券不存在逾期支付利息的情况。

5.3 公司债券评级情况

适用 不适用

经联合信用评级有限公司综合评定，本公司主体信用级别为AA，2014年公司债券信用级别为AA，2016年6月，经联合评级的跟踪评级，维持了公司AA级的主体信用评级，同时也维持了本期债券AA级的债项信用评级。

5.4 公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

√适用 □不适用

主要指标	2016 年	2015 年	本期比上年同期增减(%)
资产负债率	0.6062	0.506	19.80
EBITDA 全部债务比	0.17	0.30	-44.33
利息保障倍数	3.69	3.02	22.19

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

2016 年，公司以“全面满足每一个人的运动需求”作为长期使命，持续布局体育产业，公司已将杰之行、名鞋库及 BOY 纳入合并报表范围，实际享有了在线上线下多品牌零售业务及体育经纪业务收入，体育产业布局初见成效；贵人鸟品牌业务上，公司继续加大对零售终端的调整，关闭活力不足及盈利能力较差的零售终端，注重平均单店店效的平稳增长，引导经销商科学选址，向定位消费人群的集中区域转移，以提高终端盈利能力，2016 年新开零售终端 486 家，关闭零售终端 845 家。近年来，部分定位于国内一二线城市的运动品牌下沉至三四线，且逐步发展成熟，市场竞争性对贵人鸟造成一定程度的影响，但公司基本保持业绩平稳，报告期内，单一贵人鸟品牌实现主营业务收入 188,989.85 万元，同比减少 3.98%，毛利率 41.11%，较上期回落 4.07 个百分点，毛利回落的主要因素在于报告期内公司改进与经销商的合作方式，原来在销售费用下核算的给予经销商的货架支持在本年通过开票给经销商的方式来执行，对应的货架成本变更至主营业务成本，导致贵人鸟品牌主营业务成本同比增长 3.15%。因合并报表范围发生变化，报告期内，公司实现营业收入 227,902.02 万元，同比增长 15.74%，因主要财务费用的增长及营业外收入的减少，导致实现归属上市公司股东净利润 29,265.98 万元，同比下降 11.81%。

报告期内，公司完成对优质运动品牌零售商杰之行的增资及股权转让，已持有杰之行 50.01% 的股权，杰之行于 2016 年 10 月 1 日召开的股东会上审议通过公司委派的 3 名董事候选人，占其董事会席位多数，公司于 2016 年 10 月 1 日起将其纳入合并报表范围，截至 2016 年 12 月 31 日，杰之行营销网络覆盖湖北、湖南、安徽、江西，零售终端数量达到 301 家，零售终端总面积 78,225 平方米，按照门店类型划分，集合店 46 家，专卖店 118 家，店中店 124 家，运动城店 13 家；按照区域划分，湖北 221 家，湖南 71 家，安徽 5 家，江西 4 家，自并表起始日至期末，杰之行实现营业收入 25,759.94 万元，净利润 4,034.66 万元。报告期内，公司完成对电商平台名鞋库的收购，已持有名鞋库 51% 的股权，名鞋库于 2016 年 11 月 1 日召开的股东会上审议通过公司委派的 3 名董事候选人，占其董事会席位多数，公司于 2016 年 11 月 1 日起将其纳入合并报表范围，名鞋库

作为成熟的体育用品线上销售平台，在双十一购物狂欢节单日，线上全品牌销售后产生营业收入 2,725 万元，占自并表日至期末实现营业收入的 24.85%，自并表起始日至期末，名鞋库实现营业收入 10,965.14 万元，净利润 1,657.57 万元。

报告期内，公司获得 AND1 品牌 30 年的授权许可，独家授权公司在大陆及港澳台地区制造、分销、推广商标授权产品，公司单独设立 AND1 品牌部门，下设独立运营部、品牌营销部及研发部等，寻找优质代工企业生产 AND1 商标产品，与传统主业贵人鸟品牌形成资源共享但分割运营模式，以保证全新品牌在国内体育用品市场专业性。

综上所述，公司在传统运动鞋服行业经营方面，自成功收购杰之行、名鞋库及 AND1 品牌授权后，品牌运营由单一贵人鸟扩展至包括 AND1、耐克、阿迪达斯、UA、匡威、New Balance 等，终端市场由传统批发延伸至产品零售，销售渠道囊括线上线下业务，基本实现多品牌、多市场、多渠道的战略布局。

报告期内，公司仍持有西班牙足球经纪公司 BOY30.77%股权，同时 BOY 在 2016 年 10 月 1 日召开的股东会上表决通过本公司委派的 4 位董事人选，占其董事会席位数超三分之二，自此公司形成对 BOY 的重大决策影响，亦实现对 BOY 的财务合并。BOY 在 2016 年度分别为英超及土超足球俱乐部各引入 1 名球员，并积极参与了国内足球经纪业务，向中超联赛球队引入 2 名球员，同时 BOY 也为境外足球俱乐部及球员在国内市场的发展提供了代理服务，BOY 自并表起始日至期末实现营业收入人民币 1,913.62 万元，净利润人民币 1,066.04 万元。

报告期内，公司与虎扑共同设立了体育产业基金动域资本第二期竞动域，竞动域继续围绕 O2O 体育运营、体育培训与个人健身服务、智能设备、体育网络媒体和社区平台等领域，专注于投资中国体育产业中的新兴和成长型公司，报告期末，公司作为动域资本的唯一有限合伙人，已累计出资 6.3 亿元，截至目前，动域资本已投资了“超级猩猩”、“滑雪助手”、“懂球帝”、“昆仑决”、“悦跑圈”、“小李子”及“竞彩猫”等 20 个标的，涉及跑步、健身、足球、篮球、户外等热点运动及电竞、体育彩票多个“互联网+”概念项目，报告期末，动域资本持有可供出售金融资产 83,383.93 万元。报告期内，公司与大体协、虎扑共同设立的康湃思体育连续举办了中国大学生马拉松联赛、大学生 3 对 3 篮球联赛、校园杯中国大学生 7 人制足球挑战赛、中国校园足球初中联赛等校园赛事，参与的人群规模有所提升，营造了校园运动氛围；康湃思网络科技也已逐步开始视频制作及媒体推广业务，创建中国权威学校体育资讯平台“菁体育”，并与腾讯视频、优酷网、乐视体育合作，利用各大主流网络视频直播平台推广校园赛事，以扩大康湃思体育原创校园赛事在社会人群中的影响力和关注度，推进校园赛事推广及招商等工作。

在贵人鸟品牌业务方面，报告期内，公司以用户需求作为设计研发的重要依据，注重产品在上市前的专业测试，以公司内部年轻运动爱好者为体验发起对象，搜集外部抽样专业跑步人士的产品反馈意见，对产品不断改进优化，报告期内，公司通过自主研发，推出带智能感应并连接移动终端功能，为跑步爱好者提供步数、体能消耗及跑步路径检测的“G10 智能跑鞋”；独创流体波浪结构，提供缓震保护的“迈浪科技跑鞋”；升级“泡泡胶科技跑鞋”的缓震功能，均在零售市场上受广泛好评。2016 年度，贵人鸟“Halo Run”在成都、武汉、石家庄、哈尔滨等 10 座城市成功举办，趣味性活动及明星效应，激发人们潜在运动欲望，零距离互动促使人们对贵人鸟品牌的深度认可，并使公司及时了解跑步爱好者需求，同时于沈阳首创“冬日跑”主题跑步赛事，报名参与人数超 2700 人，进一步提升贵人鸟品牌知名度。

公司坚持“以零售为导向”的业务发展模式，加强零售终端运营，丰富零售督导培训内容，从数据分析到店面选址，乃至陈列实操评估，提高对经销商服务能力，并于 2016 年 12 月 18 日举办“贵人鸟首届金牌店长启动会”，激励优秀零售人员，分享成熟零售管理经验，带动零售人员的销售热情，提高终端店铺销售能力。报告期内，公司继续对零售终端进行调整，截至 2016 年 12 月 31 日，贵人鸟品牌营销网络已覆盖全国 31 个省、自治区及直辖市，零售终端数量达到 4,106 家，零售终端总面积 328,638.84 平方米，其中按照城市分级划分，一线城市零售终端 439 家，二线城市零售终端 835 家，三线城市零售终端 1593 家，四线城市零售终端 1239 家；按照区域划分，华东 1094 家，西南 824 家，华中 494 家，华南 374 家，东北 454 家，华北 534 家，西北 332 家，2016 年新开零售终端 486 家，关闭零售终端 845 家。

报告期内，公司充分利用资本市场做大做强，2016 年末，经中国证监会《关于核准贵人鸟股份有限公司非公开发行股票的批复》（证监许可[2016]2631 号），公司非公开发行股票 1,460.21 万股，募集资金净额为人民币 38,196.19 万元，净资产规模有所提升，进一步优化了公司财务结构，同时募集资金全部用于自有品牌的服装生产建设及配套物流仓储，摆脱委外生产成品服装所带来的成本上涨压力，逐步实现贵人鸟品牌鞋服的全自主研发、设计、生产及销售。2016 年 12 月，公司开始了对休闲健身行业的直接布局，以发行股份及支付现金的方式，发起对康威健身 100% 股权的收购，康威健身旗下拥有知名健身俱乐部品牌威尔士，截至目前，公司已披露该重大资产重组的相关预案，交易价格初步确定为 27 亿元，尚需形成重组报告草案后提交董事会及股东会审议，并有待商务部对交易涉及的经营者集中的审查通过，及获得中国证监会核准。

报告期内，公司实现营业收入 227,902.02 万元，同比增长 15.74%，营业成本 135,414.21 万元，同比增长 25.50%，实现净利润 32,599.92 万元，同比减少 1.76%，实现归属上市公司股东的

净利润 29,265.98 万元，同比减少 11.81%。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

公司于 2016 年 10 月 1 日起将湖北杰之行体育产业发展股份有限公司纳入合并报表范围，于 2016 年 11 月 1 日起起将名鞋库网络科技有限公司、深圳市星友科技有限公司纳入合并报表范围，公司将持有的深圳市星友科技有限公司股权于 2016 年 12 月 28 日给予转让，报告期末不再纳入合并报表范围，于 2016 年 10 月 1 日起将 The Best Of Your Sports. S. A 纳入合并报表范围。

2016 年度，本公司将福建省贵人鸟体育贸易有限公司(以下简称贵人鸟贸易)、贵人鸟(厦门)有限公司(以下简称贵人鸟厦门)、湖北杰之行体育产业发展股份有限公司(以下简称杰之行)等 31 家子、孙公司(主要合并因杰之行、名鞋库导致存在孙公司)纳入本期合并财务报表范围，具体情况详见本财务报表附注合并范围的变更和在其他主体中的权益之说明。