

公司代码：603908

公司简称：牧高笛

牧高笛户外用品股份有限公司  
2018 年半年度报告摘要

## 一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 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  
无

## 二 公司基本情况

### 2.1 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	牧高笛	603908	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	童文丽	叶洋
电话	0574-27718107	0574-27718107
办公地址	宁波市江东北路475号和丰创意广场意庭楼14楼	宁波市江东北路475号和丰创意广场意庭楼14楼
电子信箱	ir@mobigarden.com.cn	ir@mobigarden.com.cn

## 2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	634,345,155.34	634,404,830.49	-0.01
归属于上市公司股东的净资产	450,871,092.99	445,366,944.99	1.24
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	33,541,826.58	31,360,440.59	6.96
营业收入	356,819,482.78	318,064,902.08	12.18
归属于上市公司股东的净利润	38,849,148.00	45,228,433.67	-14.10
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	33,180,613.60	41,315,339.44	-19.69
加权平均净资产收益率(%)	8.46	13.68	减少5.22个百分点
基本每股收益(元/股)	0.58	0.78	-25.64
稀释每股收益(元/股)	0.58	0.78	-25.64

## 2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		10,881				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		0				
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	质押或冻结的股份数量	
宁波大牧投资有限公司	境内非国有法人	53.14	35,440,853	35,440,853	质押	1,405,900
浙江嘉拓投资管理有限公司	境内非国有法人	12.30	8,199,842	8,199,842	质押	920,000
深圳市创新投资集团有限公司	国有法人	3.97	2,646,550		无	
浙江红土创业投资有限公司	境内非国有法人	1.98	1,323,650		无	
杭州红土创业投资有限公	境内非	1.39	926,558		无	

司	国有法人					
徐静	境内自然人	0.34	228,160		无	
赵红梅	境内自然人	0.23	154,300		无	
周艳	境内自然人	0.23	152,107		无	
马其刚	境内自然人	0.23	152,107		无	
詹际恒	境内自然人	0.17	113,400		无	
上述股东关联关系或一致行动的说明	宁波大牧投资有限公司为公司控股股东，宁波大牧投资有限公司股东陆瞰华与浙江嘉拓投资管理有限公司股东陆瞰峰为兄弟关系并签署了《一致行动协议》，同为公司实际控制人；深圳市创新投资集团有限公司为浙江红土创业投资有限公司和杭州红土创业投资有限公司的第一大股东；徐静、周艳为公司董事和高管；马其刚为公司高管。除此之外，未知其它股东之间是否存在关联关系，也未知其它股东是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用					

#### 2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

#### 2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

#### 2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 3.1 经营情况的讨论与分析

中国未来经济发展潜力巨大，公司对户外用品行业未来发展前景充满信心，公司坚持“探索、专业、坚持”的理念，积极布局未来，为消费者提供户外运动和生活方式所需的专业、时尚和有匠心的服饰及装备。

（一）国际新市场拓展有效，完成初期营销网络搭建

报告期内，面对错综复杂的国际经济发展形势，公司在保证战略客户持续稳定合作的基础上，

大力开拓南半球、亚洲等地区新客户资源，完成初期营销网络搭建。同时，公司将持续以稳定的产品质量和优质的服务回报客户，以产品质量为基石，辅助以产品解决方案，从单一产品升级为提供差异化产品解决方案，为不同国家、不同民族风情、不同历史文化所衍生的不同消费需求提供独特产品价值。

#### （二）配套管理机制，跨国基地产能实现优化升级

伴随业务发展的需要，公司充分利用越南、孟加拉国家的比较优势，不断整合当地优质资源，报告期内所设跨国基地完成预期产能计划。同时，为实现跨国生产与国际国内业务的协同性，2018年上半年，公司着力于完善跨国管理机制和人才培育机制，生产效率和管理效率得到明显提升。

#### （三）延续户外基因，产品更趋时尚化、潮流化

报告期内，公司产品继续秉承“产品+场景”的开发理念，不断完善产品线，增加产品配套性。在延续户外基因的同时，全力打造户外行业标杆产品，实现科技与专业并存，创新与品质齐驱。紧跟市场发展动态，围绕“户外运动引领品质生活”的理念，产品更趋时尚化、潮流化，彰显产品张力，以满足新一代消费者的需求。

#### （四）开启“不凡之路”系列活动，品牌试水年轻化

在品牌建设方面，以“不凡之路”为主题的品牌系列活动在北京 ISPO 拉开帷幕，借力专业户外开启“独脚穿越林海雪原”、“史诗级印尼爪哇岛火山徒步”、“欧亚非 68 国单车骑行”等“不凡之路”。同时，在消费日趋年轻化、时尚化背景下，携手肯道尔户外影院和迷笛音乐节为年轻人带来集音乐、极限电影、露营生活于一体的户外盛宴，加强品牌宣传力度。

#### （五）以需求为导向，会员社区化进程加快

报告期内，公司将重心着力于强化用户和品牌之间的联系，提升用户对品牌的认知度和忠诚度。公司微信平台正式上线运营，移动商城结合线下实体门店、社区结合户外俱乐部，用户可第一时间获取品牌活动资讯，同时借助线下门店系统全方面了解消费者，以需求为导向来触发产品和服务品质的提升。

#### （六）推进数字化，建立牧高笛大数据库

2018 年上半年，公司布局直营门店 CRM 系统及加盟商销售管理系统推广，通过系统掌握门店的销售、库存、成本等销售数据，实现全渠道数据化管理，建立牧高笛大数据库，为产品开发提供精准化的数据支撑，为后期的消费者生命周期管理及精准化营销推广策略打下坚实基础。

#### （七）聚焦店铺零售、专卖店经营，重点提升单店业绩

2018 年战略规划将从本质上改变公司运营模式，从批发多渠道招商改变成聚焦店铺零售、专卖店经营。上半年，公司成立的运营中心，对全国加盟商进行梳理调整，关停经营业绩差、运营效率低的店铺；在客户服务、培训和重点店铺单店零售突破上有较大的成绩，增加重点客户到店巡店调整，给到加盟商直接的辅助提升改变，大大增加客户对于品牌的忠诚度和信心；增加区域集中培训，涉及培训内容标准陈列和货品知识增加终端店铺的专业技能，让客户关注零售提升聚焦店铺专业技能提升；对于全国重点精选出 10 家先锋店，进行单店零售业绩拔升，营运驻店提升为期一周，把公司标准带入提升零售，做到以点带面带动周边店铺聚焦优秀先锋店；从源头把控货品节奏，在订货上面严格控制库存量，降低公司库存风险。

同时，公司对自营门店做形象标准升级改造，树立标杆门店，提升终端精细化管理要求；建立人才梯队，团队输入大学生储备管理人才，和门店店长训练营等培训课程，提高门店整体运营效率，为消费者提供更为优质的服务体验。

#### （八）搭建员工激励机制，配套培训发展机会

2018 年上半年，根据公司战略发展需求，搭建具有凝聚力和竞争力的平台，同时用兼具竞争性和公平性的激励机制，使员工最大限度发挥其潜力。公司与外部专业培训机构搭建培训体系，开发专业性较强的课程，为员工提供相应的培训和发展机会，同时吸引与公司吻合的人才，为公司发展提供人才保障。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用