

证券代码：833429

证券简称：康比特

公告编号：2024-055

北京康比特体育科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
 业绩说明会
 媒体采访
 现场参观
 新闻发布会
 分析师会议
 路演活动
 其他（线上会议、电话会议）

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年9月2日至2024年9月26日

活动地点：进门财经APP、公司会议室、线上交流

参会单位及人员：开源证券、中信证券、中泰证券、中山证券、中金公司、浙商证券、长江证券、兴业证券、万和证券、华英证券、华鑫证券、海通证券、东莞证券、东北证券、财信证券、国投证券、申万宏源证券、第一创业证券、汇瑾资产、创金合信基金、天弘基金、睿远基金、嘉实资本、墨钜资产、乾和资产、拓璞基金、君榕资产、冰河资产、青骊泰川、鹏华基金、宏流投资、红筹投资、贝盈基金、国泰基金、淡水泉、指南创业投资、国联证券、方正证券、复兴资本、苏豪投资

上市公司接待人员：公司董事长：白厚增先生；公司总经理：李奇庚女士；

公司财务总监、董事会秘书：吕立甫先生。

三、 投资者关系活动内容

问题 1: 上半年公司营收和净利润都实现了很大的增长，其中增长最大的是运动营养食品部分，现在功能蛋白类的产品具体有哪些？增速较快的原因是什么？根据市场调研的数据显示，2024 年蛋白粉的市场规模将达到 23 亿元，年复合的增长率达到 9.5%，现在大部分市场呈现了多元化和差异化的发展趋势，请问公司的运动营养食品在中国市场的渗透率如何？

公司蛋白产品有三大类：分离乳清蛋白、乳清蛋白和健肌粉，上半年这三个爆款产品销售实现了比较大的增长，带动了公司整体的营收增长。

一方面，运动健身人群对运动营养品的需求增长较快，整体市场在扩大。另一方面，我们坚持做好产品和品牌建设，成功扩大了市场份额。

按目前整个健身市场人群总数和我们已经触达的人群总数，公司在整个蛋白市场渗透率还不够高，未来的市场空间还是比较大的。

问题 2:对于核心产品乳清蛋白，公司怎样保持产品的竞争力？在成分、口感各方面是怎样处理的？

公司产品的核心竞争优势主要包括：第一：高技术壁垒优势。公司长期的高研发投入，使得公司的研发能力和科研队伍一直处于国内同行业的领先水平。第二：高品质优势。公司注重食品安全问题，食品安全重于天，加强产品安全检测，确保消费者健康。公司一直倡导“运动营养 更高品质”，从品质原料、品质生产、品质研发和品质检验强调对产品品质的把控。第三：品牌优势、专业背书。康比特为百余支国家级、省市级专业运动队，以及奥运会、残奥会运动队提供运动营养食品、科研攻关及科技服务，并在服务奥运会、残奥会的过程中被多次表彰。同时，康比特长期为军需客户供应战斗口粮、特种作战食品、能量棒等军用食品。第四：行业标杆优势。康比特是国内运动营养食品行业的开创者和标准制订参与者，推动运动营养食品行业标准、国家标准的制定，填补了我国运动营养食品法规空白。

问题 3:公司在研发领域的投入与努力是持续且显著的。结合财报数据，上半年公司在研发方面的投入达到了 1,753 万元，同比增长了 11.16%。此外，公司最近成功注册了“体建之星体制促进与健康管理系统 5.0 项目”的软件著

作权，今年以来，康比特新注册的软件著作权数量已达到三个，请详细介绍一下公司在研发及数字化体育科技方面的具体情况。

数字化体育科技领域是公司重要的战略布局之一。实际上，从 2004 年开始，公司就已经进行了数字化的布局。经过近二十年的持续发展，以及随着国家大力提倡数字化科技，我们进一步加大了在数字化体育科技方面的投入，并成立了专门的研发团队，研发人员涵盖了运动营养学、运动人体科学、运动训练与康复、食品科学与技术、计算机科学与技术等多个专业领域。公司依托长期积累的运动营养食品技术成果与实践经验，开发形成可复制、科学安全、个性化的运动营养解决方案，如科学训练平台、智慧营养平台等业务，形成较高的行业壁垒和公司的核心优势，并在公司的战略布局中属于未来的新增长点。此外，该业务推动运动营养业务发展，形成由服务到产品的业务闭环。

另外，我们不仅限于体育系统，还积极向职业教育系统拓展，目前全国已有 300 多所院校引入了我们的“1+X”运动营养咨询与指导课程，并定期开展师资培训。随着培训的深入，我们的三大数字化体育科技系统不仅在体育系统内得到应用，还逐步推广到各省的体育科研机构及数字中心，并进入了职业院校的实训室。这不仅是把我们二十多年服务国家队技术解决方案平台化、软件化、信息化，同时也打开了更大的数字化体育科技的平台。虽然目前它的体量占公司总销售体量还不是太高，但是我们还是对整个数字化体育科技给予了很高的希望，会持续进行数字化体育科技战略布局。

问题 4:公司在运动营养食品方面增加幅度比较大，但是在大众营养食品方面出现了一些下滑，请问这部分业务出现了短暂的下滑的原因是什么？是在大众这一部分还是在军需一部分？

公司定期报告中披露产品划分，主要分为运动营养食品、健康营养食品两大类，其中运动营养食品的终端用户人群主要包括国家队、省队等专业竞技人群、大众健身人群及泛运动人群；健康营养食品目前主要是军需客户产品。军需产品主要是通过集中招标采购，军需产品的市场需求及招标进度并非完全恒定，而是受到多种因素的影响，随着公司技术实力的持续提升和市场拓展的不断深入，公司有望在军需产品市场中继续保持快速增长的态势。公司将继续加大技术创新和产品升级的投入，推出更多符合军需产品市场需求的新产品，并

不断提高产品的性能和品质，增强市场竞争力。

问题 5:OEM 业务并未作为公司的主要发展方向,那么这个板块在国内外的情况如何? 是否存在企业之间的竞争? 还是说市场普遍都是利用富余产能来开展这项业务?

国内有一些专业贴牌加工的厂家，他们一般不做自有品牌，销售和产品结构都是根据客户的需求去进行开发的，跟我们的业态有所区别。我们的产品剂型比较丰富，包括粉剂、胶囊、片剂、棒，OEM 业务主要是想把部分非核心产品的产能充分利用起来。另外公司希望通过 OEM 这个窗口能够更深入了解大健康客户的研发方向、市场运作等大健康趋势，更好的服务大众人群市场。

问题 6:公司核心产品主要是乳清蛋白,公司和上游的原材料供应商有没有锁价的情况,是不是会有一些安全的库存? 公司有没有原材料供应商的收购或者是合作的计划,在上游原材料的价格把控上,公司有什么样的安排?

目前公司暂无原材料供应商收购计划。公司始终保持着对优质原材料供应商的关注和评估。未来，如果公司认为通过收购原材料供应商能够进一步提升供应链的稳定性、降低成本或获取关键技术，不排除会采取收购行动。但这一决策将基于深入的市场调研、风险评估和战略考量。

公司已经与多家原材料供应商建立了长期稳定的合作关系，通过签订合作协议、共同优化新产品等方式，确保原材料的稳定供应和质量保障。同时，公司也将积极寻找新的合作伙伴，特别是具有技术优势、能够提供差异化原材料的供应商，以多元化公司的原材料采购渠道。公司会密切关注原材料市场的动态变化，包括价格波动、供需关系、政策调整等因素，以便及时调整采购策略。在价格把控上，公司通过制定明确的价格政策，通过与供应商谈判及协商，争取获得更优的价格和支付条件。公司定期对采购成本进行审计，确保采购活动的合规性和成本效益。在与供应商签订的合同中，明确价格条款和违约责任，预防供应商擅自涨价或降低服务质量。公司采取了一系列有效的策略来降低价格风险、稳定成本预期并确保原材料的稳定供应。这些措施将有助于公司在激烈的市场竞争中保持竞争优势并实现可持续发展。

问题 7:公司在新零售和电商平台上的表现如何? 从电商平台数据来看,公司在 618 的销量是表现很亮眼的,面对集中的销售期,公司对平台、经销商

包括一些直营客户，是否有备产的协议，或者有安全的库存？

公司在新零售和电商平台上表现出色，在抖音、天猫、京东、拼多多销量都实现了较大的增长。在一些大的促销节日，例如 618、双 11，公司会提前统筹，在产品供应上做好充足的储备。但是从销售端来看，我们现在的销售循环还是不错的，虽然是大促期间，公司对周转率的控制严格，所以在大促期间保障供货的同时，也未造成产品大量积压。

问题 8:公司上半年参加了一些知名的赛事活动，那么在下半年有什么样的赛事活动的合作计划？

公司将继续整合串联展会及媒体平台资源，从健身行业 IWF 展会拓展至大健康行业 NHNE、创博会、FBIF 展会等，形成营销价值最大化，同时继续参与 CBBA 赛事、精英挑战赛、大学生健身比赛、马拉松等各大赛事，特别是马拉松赛，上半年公司赞助了 230 余场，下半年的场次可能会更多，因为马拉松主要集中在 9 月份到 12 月份。

问题 9: 半年报中，合同负债和经营活动现金流的变化反映了什么？

公司与经销商的销售模式主要先款后货买断式销售，合同负债增长主要是由于预收了经销商的货款，尤其集中在蛋白增肌和能量补充市场。经营活动现金流显著增加，主要是因为军需收入的款项已在上半年完成回款。

问题 10: 能量胶产品的市场策略和未来市场预期如何？

能量胶是国际上流行的便捷补充方式，适用于跑步、骑行、爬山等户外运动。公司看好这个市场，通过跑团、KOL 和短视频等方式推广，能量补充是运动的刚需，我们对能量胶产品的市场潜力充满信心。

问题 11: 控股股东、实控人解限售后有没有减持计划？

公司控股股东、实际控制人持续看好公司发展，公司目前没有收到控股股东、实际控制人有减持计划的通知。公司将依法依规做好信息披露工作。

问题 12:公司发布了股票回购计划，请介绍一下这方面的情况？

公司基于对未来发展的信心和对公司价值的认可，提升公司股票长期投资价值，综合考虑公司经营情况、财务状况以及未来的盈利能力等因素，拿出 1000-2000 万元的资金量从市场上回购一部分股份，为将来实施股权激励做储备。

北京康比特体育科技股份有限公司

董事会

2024年9月27日