

江苏金陵体育器材股份有限公司

2018 年度总经理工作报告

各位董事：

2018 年度，公司管理层对当前行业形势做了科学的分析，带领公司全体员工共同努力，在研发创新、业务拓展、基础建设、项目推进等方面取得了一定的成绩。各项工作稳中有进，内部管理水平不断提高，整体较好的完成了 2018 年度各项经营管理任务。下面，我代表公司管理层向公司董事会作 2018 年度总经理工作报告，请各位董事予以审议：

一、2018 年公司总体经营情况

江苏金陵体育器材股份有限公司作为行业领先的高端体育装备和体育文化设施系统集成服务商，立足于体育器材及配件相关产品的研发、生产、销售，主要经营产品包括球类器材、田径器材、场馆设施及赛事服务。报告期内，公司实现营业收入 453,781,229.78 元，同比增长 35.16%；实现利润总额 43,075,318.26 元，同比下降 17.64%；实现归属于上市公司股东的净利润为 35,404,107.18 元，同比下降-19.31%。

二、2018 年重点工作的开展情况

（一）努力建设行业领先的体育文化设施系统集成商

1. 公司实力不断增强，服务水平不断提高

公司营销网络不断完善，新设浙江、山西、贵州分公司 3 家，分公司总量达到 6 家，各版块业务量明显提升。基础建设稳步推进，生产布局重构、产业园一期和智能化车间等如期进行，为公司下一步发展打下坚实基础。

2. 经营运作持续规范，管理水平日益增强

报告期内，公司严格按照资本市场的规范化运作要求，经营管理层通过学习和实践不断提升自身素养和管理水平；通过对管理结构的优化和改革，公司治理结构不断完善，内控建设不断强化，形成了有效的约束机制和内部管理制度。随着公司发展，为了适应新形势，防范经营风险，公司全面规范完善和提升各项管理制度和水平，强化风险防控理念，在财务管理、销售管理、生产管理、采购管理、人力资源管理等方面严格落实各项工作实施细则并不断完善，使得公司的管理质量得到了有效提升。

3. 人才队伍建设不断加强, 队伍素质持续提升

公司加强人才队伍建设为公司升级发展提供加速“引擎”。一方面通过建立培训培养机制和优化薪资结构, 吸引人才, 稳定队伍和提升素质; 其次通过组织结构改革, 为素质过硬的人才提供成长平台, 以平台育人为公司创新升级提供人才保障。另一方面, 根据发展需求, 优化人才结构, 重视后备人才培养, 以培养技术带头人、管理和技术骨干为重点, 形成层次多样梯度合理的人才团队, 为公司长期稳定发展提供保障。

(二) 抢抓机遇, 跨越发展成效显著

公司销售政策和业务模式改革升级成效显著。2018 年公司成立浙江、山西、贵州分公司, 成立控股子公司苏州金陵共创体育器材有限公司、苏州金陵玻璃科技有限公司, 成立参股公司江苏金动感智能设备有限公司、元动未来(北京)科技有限公司及金陵乐彩(北京)科技有限公司, 签约各级经销商 54 家, 进一步提高了公司的服务能力和市场竞争力。

2018 年, 随着大同体育中心、武汉五环体育中心、蚌埠体育中心、苏州奥体、郑州奥体等重点业务有序推动, 集成化的市场定位被不断夯实, 公司集成能力被进一步增强。

此外, 赛事服务板块业务保障有力, 顺利完成东盟大运会、全国田径大奖赛、江苏省运会、福建省运会、2018 年环太湖国际自行车赛等高端赛事, 品牌价值被不断提升。

(三) 增强优势, 管理制造水平加速提升

改革创新生产管理模式, 设立检测中心、成本核算、5S 管理等新的职能部门, 通过加强组织建设, 提高研发水平, 全面提升了产品质量和运营效率;

同时, 公司稳步推进自动化及智能化制造, 通过升级产线, 购置先进的生产装备, 不断提高制造水平, 随着设备升级、智能车间项目的逐步落地, 产能提升明显。

(四) 质量管理与公司安全清洁生产情况

2018 年, 公司以 ISO9001 质量管理体系为基础的质量管理体系继续得到有效提升和完善, 品质管理工作不断深化, 并荣获 2018 年苏州市质量奖。

同时, 公司一贯重视安全生产, 坚决贯彻执行以国际职业健康安全管理标

准 OHSAS18001 体系和国际环境管理标准 ISO14001 体系为基础的公司安全清洁生产管理制度，并严格组织落实。2018 年，全年公司安全清洁体系运行良好，全年无发生重大安全环境事故，并获得“安全生产标准化二级企业（机械）”的称号。

三、2019 年度重点工作计划

2019 年，公司将进一步夯实在行业内的制造优势、品牌优势以及集成优势，在 2018 年良好的基础上，一方面通过对新设备新工艺新材料的应用以及设备、软件和人才素质的提升，全面升级智能制造水准；其次通过对下属分、子公司以及参股公司的培育，拓宽金陵的产品矩阵；同时不断加强赛事服务等体育服务板块的水平，主动迎接制造业服务化的潮流；另一方面，继续巩固在传统市场领域的竞争地位，深耕主业，加强市场开拓力度，实现业绩稳定增长。

年 月 日