

**关于江苏金陵体育器材股份有限公司申请
向不特定对象发行可转换公司债券的
审核中心意见落实函的回复**

深圳证券交易所：

根据贵所《关于江苏金陵体育器材股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核中心意见落实函》（以下简称“意见落实函”）的要求，江苏金陵体育器材股份有限公司（以下简称“金陵体育”、“发行人”、“申请人”、“上市公司”或“公司”）已会同国泰君安证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“国泰君安”）对意见落实函的问题进行逐项落实、核查，并出具本落实函回复，请予审核。

说明：

除非文义另有所指，本回复中的简称或名词释义与募集说明书具有相同含义。

本回复报告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，系由四舍五入造成。

问题一

本次募投项目之一“高端篮球架智能化生产线技改项目”建设期为 24 个月，项目计算期第 3 年生产负荷为 70%，计算期第 4 年生产负荷为 85%，计算期第 5 年完全达产，达产年预计达到 5,000 副高端篮球架的生产能力，预计售价为 5.5 万元/台，同时，预计未来几年我国篮球架年新增需求及存量更新需求数量合计约为 167,100 副。公司 2017 年至 2019 年高端篮球架业务销售量分别为 1,146 万元、1,381.5 万元、1,449.5 万元，平均单价分别为 5.20 万元、5.25 万元、4.98 万元，且高端篮球架销售前十大客户均以经销商、国有企业及事业单位为主。

请发行人补充说明或披露：（1）结合募投项目涉及的设备购置计划、技术改造工程进度、安装测试安排等情况，说明项目建设期预计耗时 24 个月的合理性；（2）结合募投项目建设进度、预计投产时间、现有客户情况、市场销售情况、市场占有率和主要竞争对手情况、产品竞争优势、公司产能变化情况等，说明公司在募投项目效益测算中，所使用的产品售价、产品销售情况、未来市场空间、市场需求等假设依据的合理性和公司未来产能消化的具体措施，并充分披露公司在募投项目建设期间及实施后市场需求、技术、竞争等情况发生变化、未来市场空间、产能消化等方面存在的风险。

请发行人按对投资者做出价值判断和投资决策所需信息的重要程度，将与本次发行相关及公司的主要风险因素重新梳理排序并披露。

回复：

一、结合募投项目涉及的设备购置计划、技术改造工程进度、安装测试安排等情况，说明项目建设期预计耗时 24 个月的合理性

本次“高端篮球架智能化生产线技改项目”募投项目建设周期 24 个月，项目建设包括项目的前期准备、方案勘察与设计、厂房装修、设备采购、设备安装调试以及职工培训、试运行等内容。项目具体进度详见下表：

单位：月

序号	内容	月 进 度											
		2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
1	项目前期工作	△	△										

序号	内容	月 进 度											
		2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
2	初步设计、施工设计			△	△								
3	厂房装修、非标设备设计				△	△	△	△	△	△			
4	设备购置				△	△	△	△	△	△			
5	设备到货检验								△	△	△		
6	设备安装、调试									△	△	△	
7	职工培训										△	△	
8	试运行												△
9	竣工												△

在项目建设过程中，由于技术改造工程及其对应的设备购置周期，以及设备安装完成后的测试安排耗时较长，因此项目预计建设周期为 24 个月，具体如下：

1、技术改造工程

本项目技术改造工程主要由厂房装修、非标设备设计组成，计划周期为 12 个月。由于公司在国内高端篮球架领域处于领先地位，因此本项目所需设备在国内、国外可参考的成熟方案较为有限，生产线需要重新设计、安装、调试的工作较多。同时为满足项目生产条件，公司需对原有的 6 号厂房、8 号厂房以及 9 号厂房进行必要的装修，其中涉及 6 号厂房建筑面积 9,524.82m²，8 号厂房涉及建筑面积 1,1520m²，9 号厂房建筑面积 3,685m²。整个技术改造工程考虑到非标生产线的设计和安装周期以及较大的厂房装修面积，计划建设周期 12 个月具有合理性。

2、设备购置计划

本项目设备购置周期合计 14 个月，由设备购置和设备到货后的检验工作所组成。其中设备购置周期与技术改造工程周期所对应，具体由原有生产线设备升级改造和新增生产线两部分组成。

(1) 原有生产线设备智能化升级

公司现有生产设备 71 台（套），本次改造后淘汰 44 台（套）老旧设备，保留使用设备 27 台（套），原有生产线基础上新增设备 19 台（套），新增设备情况

如下：

序号	名称	数量	型号	单机功率 (kW)
1	螺杆式空压机	1	LU75-8GP	80
2	机器人焊接系统	12	—	286.67
3	光纤激光切割机	1	—	32
4	弯管机、自动下料	1	SB-63X4A-2S+MB3	40
5	弯管机、自动下料	1	SB-80X4A-2S+MB3	45
6	非标定制弯管机器人	1	M-10iA/7L	16
7	物流设备	1	非标定制	50
8	装配线	1	—	90
	小计	19	—	639.67

(2) 新增生产线

本项目新增生产线拟新增设备 79 台（套），其中主要设备 75 台（套），公辅设备 4 台（套）。主要新增设备情况如下表。

序号	设备名称	数量	单机功率 (kW)	总功率 (kW)
一	主要设备			
1	机器人焊接系统	48	286.67	13760
2	光纤激光切割机	2	32	64
3	光纤激光切管机	3	30	90
4	数控液压机	3	50	150
5	数控液压机	3	55	165
6	螺杆式空压机	1	80	80
7	自动切管机	3	30	90
8	弯管机、自动料架	2	40	80
9	弯管机、自动料架	2	45	90
10	非标定制弯管机器人	2	16	32
11	物流设备	5	50	250
12	装配线	1	90	90
二	公辅设备			

1	供配电系统	1	4	4
2	给排水系统	1	10	10
3	环保设备	1	15	15
4	消防系统	1	-	—
	总计	79	—	14970

项目设备购置计划周期为 12 个月，主要系本项目所应用的设备中存在大量的非标设备，一般根据篮球架生产的特点以及工艺的需求定制。项目非标设备对于初步选型以及设备设计有较高的标准，设备选型要求成熟可靠、技术先进、符合大型化、规模化的要求。综合考虑上述因素以及商务招标考察必备的时间，预计设备购置计划的合理周期为 12 个月。

项目的设备到货检验周期耗时 6 个月，主要用于对到货设备所必需的检测评估。

3、安装测试安排

本项目安装测试周期计划为 6 个月，由于项目所采用的设备涵盖较大数量的非标自动化设备，在安装调试过程中，安装工艺及设备气动元件、导向元件、电路元件、控制系统、机械加工要求等诸多技术细节均需耗费较多时间成本和验证成本。因此本项目安装测试周期拟耗时 6 个月。

4、同行业可比公司募投项目建设周期情况

近期，市场上同属证监会“C24 文教、工美、体育和娱乐用品制造业”的可比公司募投项目建设周期情况如下：

公司名称	募资项目	建设周期
齐心集团	云视频会议平台升级及业务线拓展项目	2 年
	智能办公设备开发及产业化项目	1.5 年
珠江钢琴	广州文化产业创新创业孵化园项目	3.5 年
	增城国家文化产业基地项目（二期）	2 年
	全国文化艺术教育中心建设项目	3 年
	珠江乐器云服务平台建设项目	2 年

英派斯	英派斯体育产业园 1.1 期建设项目	2 年
创源文化	绿色文化创意产品扩建项目	2 年
邦宝益智	塑胶类教具玩具智能化生产技术改造项目	2 年
平均建设周期		2.30 年

公司同行业可比公司近期募投项目平均建设周期为 2.30 年，与公司本次“高端篮球架智能化生产线技改项目”建设周期 2 年较为接近，略高于公司项目建设周期。结合本项目技术改造工程、设备购置周期以及安装调试等实际建设需求以及行业公司募投项目建设情况，本项目建设周期具有合理性。

二、结合募投项目建设进度、预计投产时间、现有客户情况、市场销售情况、市场占有率和主要竞争对手情况、产品竞争优势、公司产能变化情况等，说明公司在募投项目效益测算中，所使用的产品售价、产品销售情况、未来市场空间、市场需求等假设依据的合理性和公司未来产能消化的具体措施，并充分披露公司在募投项目建设期间及实施后市场需求、技术、竞争等情况发生变化、未来市场空间、产能消化等方面存在的风险。

（一）本次募投项目效益测算中产品售价的合理性

公司高端篮球架智能化生产线技改项目效益测算产品销售价格预计 5.5 万元/副，价格整体参照报告期内公司高端篮球架产品销售价格，具体情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月
销售量	1,146.00	1,381.50	1,449.50	451.50
营业收入	5,753.91	7,314.93	7,234.34	2,202.58
平均单价	5.20	5.25	4.98	4.88

报告期内，公司高端篮球架每年度平均售价分别为 5.20 万元/副、5.25 万元/副、4.98 万元/副和 4.88 万元/副，报告期内整体平均销售单价 5.08 万元/副。考虑到物价水平提高、通货膨胀以及未来高端篮球架性能提升等因素，以 5.5 万元/副作为项目产品预计销售单价。

募投项目产品售价与市场竞品对比情况如下：

品牌	产品	售价
沃尔克	遥控电动液压篮球架	89,999 元/副
中洲体育	电动液压篮球架	53,000 元/副
飞乔体育	电动液压篮球架	72,000 元/副
跃飞体育	电动液压篮球架	51,600 元/副
本次募投项目	带闪光装置的、液压升降篮球架	55,000 元/副

注：数据来源于淘宝网各品牌产品数据。

本次募投项目产品售价与市场相同类型、相同功能产品的售价接近，不存在重大差异，效益测算产品售价具有合理性。

（二）本次募投项目效益测算中产品销售预测的合理性

公司高端篮球架智能化生产线技改项目产品销售收入预测数据如下：

项目	计算期								
	1	2	3	4	5	6	...	11	12
达产比例	-	-	70.00%	85.00%	100%	100%	100%	100%	100%
产量（台）	-	-	3,500.00	4,250.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
单价（万元）	-	-	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50
营业收入（万元）	-	-	19,250.00	23,375.00	27,500.00	27,500.00	27,500.00	27,500.00	27,500.00

公司高端篮球架智能化生产线技改项目预计建设期为 24 个月，项目建成后预计运营期限为 10 年，该项目建成后将淘汰部分旧设备并新增 98 台（套）设备，生产高端篮球架，项目建成后高端篮球架生产能力提升至 5000 套/年，项目预计第三年生产负荷 70%、第四年生产负荷为 85%，第 5 年及以后各年生产负荷均按 100% 计算。

1、产品销售预测与建设进度、预计投产时间一致

本募投项目预计建设期为 24 个月，项目在第三年实现投产，当年度生产负荷率 70%，随后两年伴随着生产工艺、产品市场的逐步成熟，生产负荷率实现爬坡式增长，第四年生产负荷率为 85%，第五年实现满负荷生产。

由于前 24 个月项目属于建设期，因此项目效益预测前两个年度营业收入预测为 0，项目效益预测与项目建设进度一致。由于新项目达产后，一般较难在当年度即实现满负荷运营，因此本项目效益预测结合生产负荷率的自然增长，在正

式投产后的第三个年度实现满负荷运营，符合公司预测和一般市场规律。

2、公司现有客户储备丰富，市场销售正常，产品销售预测合理

作为篮球架市场龙头企业，公司已经积累了丰富的客户资源和较强的市场影响力。报告期内，公司高端篮球架销售情况如下：

2020年1-6月，公司高端篮球架销售前十大客户情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）
1	嘉兴市豪姿体育设施工程有限公司	227.34
2	西安睿健体育设施有限公司	128.54
3	北京璀璨之星体育科技发展有限公司	106.64
4	宁波鄞州慧祥文体用品有限公司	102.94
5	徐州荣阳体育用品有限公司	101.66
6	中建三局集团有限公司	89.81
7	山东网友源文体用品有限公司	89.48
8	深圳超体设备有限公司	87.60
9	南京动联无界体育实业有限公司	84.27
10	杭州奥飞体育设施有限公司	84.04
合计		1,102.32

2019年，公司高端篮球架销售前十大客户情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）
1	杭州奥飞体育设施有限公司	575.33
2	北京璀璨之星体育科技发展有限公司	422.98
3	宁波鄞州慧祥文体用品有限公司	362.38
4	湖南金河体育设施有限公司	311.26
5	西安睿健体育设施有限公司	247.89
6	徐州荣阳体育用品有限公司	247.58
7	江西远通体育文化发展有限公司	206.88
8	零点时代（湖北）体育发展有限公司	186.81
9	南京动联无界体育实业有限公司	169.49

10	江苏康之健文体用品有限公司	166.48
合计		2,897.08

2018年，公司高端篮球架销售前十大客户情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）
1	郑州瑞涛体育发展有限公司	234.24
2	湖南金河体育设施有限公司	222.66
3	兰州奥力体育用品有限公司	218.29
4	南宁市环德体育器材设施有限公司	191.56
5	杭州延生体育器材有限公司	178.72
6	贵州盛世长隆运动设施有限公司	176.64
7	平乡县速达体育用品有限公司	158.17
8	泉州市康有福体育产业有限公司	144.46
9	深圳超体设备有限公司	138.51
10	辽宁省体育局	135.50
合计		1,798.75

2017年，公司高端篮球架销售前十大客户情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）
1	北京璀璨之星体育科技发展有限公司	393.25
2	深圳超体设备有限公司	198.60
3	张家港市体育局	165.94
4	淮安金茂体育器材有限公司	147.90
5	贵州盛世长隆运动设施有限公司	116.98
6	杭州延生体育器材有限公司	116.76
7	西安睿健体育设施有限公司	111.60
8	湖南金河体育设施有限公司	108.37
9	山东网友源文体用品有限公司	105.67
10	杭州奥贯体育用品有限公司	93.11
合计		1,558.19

由上表可见，公司高端篮球架销售除国有企业及事业单位外，还拥有丰富的

经销商渠道，两者互为补充，保障公司市场销售的通畅运行。。

报告期内，公司高端篮球架业务销售情况如下：

单位：万元

项目	2017年	2018年	2019年	2020年1-6月
销售量	1,146.00	1,381.50	1,449.50	451.50
营业收入	5,753.91	7,314.93	7,234.34	2,202.58
平均单价	5.20	5.25	4.98	4.88

公司 2017 年度至 2019 年度高端篮球架业务持续增长，2018 年销售量增长率为 20.55%，2019 年度销售量增长率为 4.92%，公司 2019 年度高端篮球架业务销售增长率较 2018 年度大幅度下降，主要为受公司生产能力影响，高端篮球架生产能力接近饱和。公司目前现有高端篮球架生产线以半手工工艺为主，相较于智能化产线生产效率、生产量均较低，受制于公司目前高端篮球架的产能，公司无法去新开拓过多的高端篮球架新客户，因此报告期内公司高端篮球架销售量增长较为缓慢。本次募投项目投产后，智能化产线将有效缓解高端篮球架产能瓶颈问题，释放的产能将有效支持公司去开拓现有客户新需求及渗透现有市场。

综上，公司现有客户储备丰富，市场销售渠道通畅，现有高端篮球架业务开展正常，本次募投项目效益预测与公司业务开展情况契合，测算假设存在合理性。

3、公司竞争优势明显，为效益测算提供保障

作为国内最早涉足高端篮球架的生产企业，公司在国内市场覆盖程度较高，加之目前国内高端篮球架的生产企业以中小型为多，所以国内市场较少有与公司高端球架产品直接竞争的对手，更多属于中小型企业发展状态。

在国际市场上，高端篮球架竞争厂商主要为斯伯丁和盟多。斯伯丁是 NBA 使用器材，盟多则赞助了历年的奥运会赛事。上述两家篮球架结构整体简单，使用弹性升降技术，操作须手动。目前两家国外企业在国内篮球架方面均没有专利布局。

在产品优势上，一方面金陵品牌高端篮球架作为 CBA 指定篮球架和市场使用率最高的产品，被广泛的应用在各大 CBA 场馆以及各大高端场馆，在市场上具有较高的品牌认可度和美誉度。另一方面，金陵品牌高端球架是国内拥有技术

专利最多的产品，全系列不但有弹性升级球架，并且在电动液压、纯电动系列球架上广泛使用了最新的电控技术，实现了球架的全自动遥控，折叠、升降、行走，其转弯时内外轮差速运转，对运动地板做到很好保护。同时“液压多向传动控制技术”、“复合冲击减振技术”“透明 24 秒系统”、“CBA 专用篮架”、“CBA 专用裁判计分系统”等一大批独有的技术，给公司高端篮球架筑起了技术护城河。公司领先的竞争优势为本次募投项目效益实现提供充足保障。

4、公司产能投放有序，不存在盲目扩张的情形

由于公司体育产品在生产工序、设备之间存在共用性，公司整体生产能力不适宜参照机器设备专用性较强的单一产品企业在不同产品类别中进行划分。公司会按照机器设备的实际生产能力配置适当的生产人员，因此生产人员的生产工时实际与机器设备产能存在紧密联系。综上，公司产能扩张情况可以从预计加的生产工时视角进行衡量。本次募投项目投产后，公司生产工时预计增长情况如下：

单位：小时

项目	内容
新增产线对应的生产工时（小时）	288,000
公司 2019 年实际生产工时（小时）	742,368
增幅	38.79%

募投项目投产后，公司预计新增生产工时 288,000 小时，较公司 2019 年度生产工时增长 38.79%。募投项目需 24 个月建设周期，考虑到期间我国体育事业的快速发展和竞争对手的扩张，本次募投项目产能投放目标市场明确，扩张程度适中，符合公司战略发展需要，不存在过分扩张、盲目扩张产能的情形。

（三）未来市场空间及市场需求假设的合理性

根据相关市场信息，未来几年，来自于政府社区和学校市场的篮球架年新增需求及存量更新需求数量合计约为 167,100 副。虽然公司已针对篮球架未来市场空间做了详细的研究，最终引用政府社区和学校市场来预测公司市场空间，但政府社区和学校市场仅代表篮球架应用场景一部分，其未来市场空间并不能代表国内整体篮球架市场的发展，且政府社区和学校市场所使用的篮球架并非全部为高端篮球架，需根据政府社区和学校实际预算及使用需求最终确定采购篮球架

品类。政府社区和学校市场的篮球架作为公司高端篮球架募投项目未来市场空间及市场需求的假设，也是考虑到公司在市场的品牌影响力下具有较强的市场渗透和市场拓展能力，市场空间潜力巨大，市场需求假设具有一定合理性。

如果未来政府社区和学校篮球架市场乃至整体篮球架市场发展不及预期，或是公司对上述政府社区和学校高端篮球架的市场渗透和拓展未达到期望值，则会对公司本次募投项目收益水平产生不利影响，甚至产生投资失败的风险，公司已在募集说明书“重大事项提示”、“五、公司的相关风险”、“（一）募集资金投资项目风险”、“4、未来市场测算及拓展风险”及“第三节 风险因素”、“一、募集资金投资项目风险”、“（四）、未来市场测算及拓展风险”中对公司募投项目未来市场空间进行风险提示。

1、篮球架市场空间测算合理

公司对未来篮球架市场空间预测由存量篮球架更新需求和新增需求两部分组成。

（1）存量篮球架更新市场空间测算

由于我国学校、社区体育设施覆盖不完全，篮球架过期换新需求体量较大。作为深受国人欢迎的球类运动，除了家庭用篮球架，各类学校、政府社区、商业场所这些公共场所都会有篮球架的身影。目前，基层健身服务设施建设仍不完善，且我国的篮球架大多数使用寿命超过 10 年，而 CBA 或者体育总局规定的篮球架使用年限为 8 年。因此，现有的存量篮球架均具有更新的需求。

如假定每所小学配备篮球架 4 副，初中、高中配备篮球架 6 副，高职（专科）学校和本科学校配备篮球架 8 副，乡镇类社区配备篮球架 2 副，县级、城市社区配备篮球架 4 副，商业场馆配备篮球架 2 副，可大致估算出各个场所篮球架的存量。篮球架使用寿命为 6-8 年，则假设全国存量篮球架每年更新 1/8，则保守估计得出存量更新年市场空间大小为 152,704 副。具体数据如下：

类型	小学	初中	高中	高职（专科）学校	本科学校	政府社区	商业场馆	合计
数量（个）	177,633	52,118	13,383	1,359	1,237	39,862	694	286,286
高端篮球架存量/副	710,532	312,708	80,298	10,872	9,896	95,938	1,388	1,221,632

资料来源：国家统计局

(2) 新增篮球架市场空间测算

“十三五”时期，针对政府社区场所，国家做出明确建设预算，到 2020 年，新建县级全民健身活动中心 500 个，乡镇健身设施 15,000 个，城市社区多功能运动场 10,000 个。

如假定乡镇类社区配备篮球架 2 副，县级、城市社区配备篮球架 4 副，由此保守估计“十三五”期间，篮球架增量市场空间大小为 72,000 副，年增量空间约 14,400 副。

类型	乡镇类社区	县级社区	城市社区	合计
数量	15,000	500	10,000	25,500
总篮球架需求/副	30,000	2,000	40,000	72,000

资料来源：国家统计局

综上所述，未来几年，来自于政府社区和学校市场的篮球架年新增需求及存量更新需求数量合计约为 167,100 副，但政府社区和学校市场仅代表篮球架应用场景一部分，其未来市场空间并不能代表国内整体篮球架市场的发展，且政府社区和学校市场所使用的篮球架并非全部为高端篮球架，需根据政府社区和学校实际预算及使用需求最终确定采购篮球架品类。政府社区和学校市场的篮球架作为公司高端篮球架募投项目未来市场空间及市场需求的假设，也是考虑到公司在市场的品牌影响力下具有较强的市场渗透和市场拓展能力，市场空间潜力巨大，测算相对合理。

2、符合国家政策方向，篮球架市场发展前景广阔

我国体育产业目前仍处于初级发展阶段，产业发展的最大驱动力在于国家顶层政策的强力助推。目前，“十四五”规划已进入编制阶段，2019 年 9 月，国务院办公厅印发《关于促进全民健身和体育消费推动体育产业高质量发展的意见》，指出我国将把体育产业发展纳入“十四五”规划，并通过中央预算内投资支持全民健身和体育产业基础设施建设，推动体育产业高质量发展，推动体育产业成为国民经济支柱性产业，并通过优化发展环境、促进体育消费、建设场地设施等多项措施促进体育产业加速发展。本项目建设属于体育器材产品的技改项目，符合国家产业政策及规划导向。

此外，近年来体育产业在政策支持及全民健身的社会氛围下取得了较快的发

展，未来体育产业将迎来更广阔的市场空间。据国家统计局数据，2014年至2017年，我国体育产业总规模从1.35万亿元增长至2.2万亿元，年均增长速度约18%，体育产业增加值占GDP的比重从2014年的0.64%增长到2017年的0.94%，体育产业仍具较大发展空间。根据《全国教育事业统计公报》显示，小学、初中、普通高中的体育器械配备达标学校的平均比例已由2016年的86.98%增加至2019年的95.38%；全国市（地）、县（区）全民健身活动中心覆盖率超过70%，城市街道、乡镇健身设施覆盖率超过80%。据国家体育总局2020年发布的《全国体育场地统计调查数据》显示，2019年全国篮球场地已有90.36万个，其中篮球场83.20万个，篮球馆1.94万个。根据国家体育总局透露，2020年至2021年，国内体育产业处于稳步恢复期，产业空间大、发展韧劲强的特点将持续显现。公司本项目建设属于体育器材产品的技改项目，符合国家产业政策及规划导向，市场前景明朗。

综上，公司在募投项目效益测算中，对未来市场空间及市场需求的假设具有的合理性。

（四）公司未来产能消化的具体措施

1、加强对其现有客户新需求的挖掘以及现有市场的渗透

公司目前现有业务主要客户包括大型体育赛事组委会、政府部门、学校及经销商等，客户资源来源于公司成立以来建立的良好合作关系与业界口碑。

截至本意见落实函出具日，公司获取的与高端篮球架募投项目相关的且金额在100万元以上的在手订单及意向性合同情况如下：

序号	客户	产品	交易金额（万元）	其中高端篮球架交易金额（万元）
1	海军后勤部采购服务站	篮球架	504.43	504.43
2	婺源县涵海建设工程有限公司	篮球架、座椅、运动木地板	280.00	32.00
3	中建三局集团有限公司	篮球架	105.00	105.00
4	华侨大学	篮球比赛器材、篮球馆扩声系统	339.67	83.60
5	浙江省青田县伯温中学	篮球架、木地板	133.98	42.22

6	陆军政治工作部	篮球架	989.20	989.20
7	中国海外经济合作有限公司	篮球架、器材一批	192.78	91.82
8	人大附中航天学校	篮球比赛场馆设备	238.80	29.30
9	荆门市体育场馆管理中心	体育器材	113.35	13.16
10	宁波奥体中心投资发展有限公司	体育器材	240.45	79.11
11	江苏省邗江中学	体育器材	415.68	32.00
12	合肥海恒投资控股集团(集团公司)	体育器材	1,369.93	34.75
13	嘉兴鸿翔体育产业发展有限公司	体育器材	1,345.05	13.28
14	杭州高级中学钱塘学校	体育器材、健身器材	155.63	20.48
15	第18届世界中学生运动会执行委员会办公室	器材一批	2,148.15	89.34
16	中国人民解放军火箭军采购服务站	篮球架	149.45	149.45
17	丽水学院	体育器材	165.44	53.76
合计			8,886.99	2,362.90

由上表可见，公司对于现有高端篮球架业务的推广，一定程度建立在对其现有客户新需求的挖掘以及现有市场的渗透。公司在体育器材行业中具备较高的市场地位，公司拥有的“金陵”品牌具有较强的市场影响力及品牌美誉度。在公司所处行业的体育器材行业中，品牌影响力是政府、学校或体育赛事组织等下游客户选择供应商的主要因素。公司在篮球架产品市场中也处于领先地位。公司是《篮球架标准》（GB23176-2008）等15项国家标准及2项行业标准的主要起草单位，并通过不断的研发积累，逐步形成了自身的核心技术。

公司在体育器材和篮球架行业中强大的品牌影响力及强劲的专业实力有利于进一步在高端篮球架市场中深入渗透和持续发展。未来，高端篮球架市场是篮球架市场未来的主要发展方向，公司在体育器材行业的持续深耕、在现有篮球架市场的较高地位、在高端化及专业化产品制造的稳步推进，将十分有利于公司在高端篮球架市场中的规模扩张和份额渗透，从而享受高端篮球架市场发展的红利。

另外，在体育器材行业高端市场领域，客户对产品质量及品牌美誉度要求较

高，满足客户要求的体育器材供应商较少。以体育赛事市场领域为例，成为体育赛事的体育器材供应商需要满足赛事官方机构资质认证，而该等认证对供应商的综合竞争力要求较高，行业内仅有以金陵体育为代表的少数综合性体育器材供应商能满足该等认证要求，因此在体育器材行业高端市场领域市场竞争相对缓和，更有利于公司对其现有客户新需求的挖掘以及现有市场的渗透。

2、营销网络与物流项目配合销售端持续发力促进产能消化

公司在前期发展过程中，已经通过不断加大技术研发、品牌建设和市场渠道开拓，提升自身技术水平及品牌影响力，逐步接近或达到国际知名厂商，并积累了一定的客户资源，但同时公司现有的营销和物流渠道不够完善，影响了公司业绩的进一步提升。具体体现在：（1）面对国内蓬勃发展的体育器材市场及分散的客户，公司现有的营销与物流网络分布不均、营销网络发展相对滞后，对销售规模的进一步扩大形成了一定的制约；（2）公司营销网络主要集中在华东地区，市场辐射能力和渗透力度有限，对客户反馈信息和市场需求信息在把握程度上存在一定的滞后，难以满足公司业务快速发展的需求。

针对上述弊端，公司拟使用本次募集资金 0.54 亿元用于营销与物流网络建设项目，开拓和深挖渠道资源。相关计划的实施使得公司不仅能够在原有的重点销售区域内提高网点覆盖深度，而且能够拓展新的销售区域，提高营销网络的广度，进一步促进本次募投项目新增产能的消化。

3、维持并进一步优化品牌形象和市场认知度

公司所处行业为体育器材行业，品牌影响力是政府、学校或体育赛事组织等下游客户选择供应商的主要因素。公司始终致力于“金陵”品牌的塑造与推广，经过多年的发展和积淀，公司“金陵”品牌已具有较大的市场影响力和品牌美誉度。2006 年 8 月，公司“金陵”品牌被中国文教体育用品协会评为“中国十大体育用品品牌”；2006 年 9 月、2007 年 9 月，公司“金陵”牌篮球架、“金陵”牌田径竞技器材被国家质量监督检验检疫总局评为“中国名牌产品”；2010 年，公司“金陵”品牌被中国经贸商务协会、中国品牌价值研究中心、消费与市场杂志社评为“中国 100 最具价值体育品牌”等。

凭借良好的品牌美誉度和市场影响力，公司近年来为 2008 年北京奥运会、

2010年广州亚运会、2016年第十三届冬运会、2016年里约奥运会、2018国际田联钻石联赛（上海）、2019年国际田联钻石联赛、2019年FIBA世界杯预选赛（亚洲）、历年NBA中国赛、CBA联赛等多项重大国内外赛事提供体育器材及赛事服务。

有别于传统低端篮球架，仅需满足简单的球架与球框等基础部件即可满足最低的篮球运动使用需求，高端篮球架在耐久度、受力强度、移动便捷性方面有着更多的需求，因而高端篮球架的销售实现，在品牌认知度上相比于传统低端篮球架有更高的要求，此外从公司高端篮球架主要客户政府、学校或体育赛事组织等角度出发，其选择供应商参考的主要因素亦是品牌形象和市场认知度。公司篮球架产品在业内一直维持着良好的口碑，有着广泛品牌认知度，随着相关赛事的普及推广及高端篮球架市场的逐步渗透，进一步提升了公司品牌在高端篮球架领域的形象，为公司高端篮球架募投项目的产能消化提供了保证。

4、紧盯产业政策、敏锐把握市场前景，助力高端篮球架项目产能消化

在国内经济转型的背景下，国内出台各项扶持政策推动体育产业的快速发展。根据2014年国务院发布的《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》（以下简称“若干意见”），到2025年，体育产业总规模超过5万亿元，成为推动经济社会持续发展的重要力量，未来国内体育产业及细分行业将迎来快速发展的阶段。随着国内体育产业的持续发展，未来几年作为普及度较高且深受国人喜爱的篮球类器材市场前景广阔，对篮球架的市场需求量较大。受益于未来篮球架市场的持续发展，具有可移动、可伸缩、安全系数更高等特点的高端篮球架，市场前景十分广阔。

公司始终以篮球架作为其主要核心产品在市场进行销售，报告期内，公司球类器材收入占主营业务收入的比例分别为47.11%、42.37%、40.15%和35.12%，其中篮球架及篮球器材占球类器材收入的比例约为80%。

体育器材行业需求与国民经济发展情况及人均可支配收入水平呈显著的正相关关系。随着我国经济持续快速增长，我国城镇居民人均可支配收入不断增长。2019年我国居民人均可支配收入达30,733元，比上年增长8.9%；其中，城镇居民人均可支配收入达42,359元，比上年增长7.9%。2013年至2019年，我国城

城镇居民人均可支配收入由 26,467 元增长至 42,359 元，年均增长 10.0%。2019 年，我国农村居民人居可支配收入达到 16,021 元，比上年增长 9.6%。2013 年至 2019 年，我国农村居民人均可支配收入由 9,430 元增长至 14,617 元，年均增速达 11.6%。随着我国居民人均可支配收入的提高，其对于健身运动的消费能力和采购支出也不断增加。

公司深耕体育器材产业，始终紧随体育产业政策风向，对市场需求变化也有较敏锐的嗅觉，伴随着产业政策及居民消费能力和健身需求带来的高端篮球架市场空间的增长，其高端篮球架项目的产能将在公司对市场需求较为敏锐的把握下有效消化。

（五）风险披露情况

1、产能消化不足的风险

针对公司在募投项目实施后产能消化方面存在的风险，公司已在募集说明书“重大事项提示”、“五、公司的相关风险”、“（一）募集资金投资项目风险”、“1、产能扩张后的市场拓展风险”及“第三节 风险因素”、“一、募集资金投资项目风险”、“（一）、产能扩张后的市场拓展风险”中对公司募投项目实施后产能消化能力进行风险提示，具体如下：

“尽管公司项目开拓计划建立在对市场、技术等因素进行谨慎分析的基础上，但项目达产后，公司仍存在由于市场需求变化、产业政策导向变化以及竞争企业产能扩张等原因，而导致的产能消化不及预期。因此，本次募集资金投资项目存在产能扩张后的市场拓展风险。”

2、市场需求变化的风险

针对公司在募投项目建设期间及实施后市场需求等情况发生变化方面存在的风险，公司已在募集说明书“重大事项提示”、“五、公司的相关风险”、“（一）募集资金投资项目风险”、“3、市场变化风险”及“第三节 风险因素”、“一、募集资金投资项目风险”、“（三）、市场变化风险”中对公司募投项目市场需求等情况发生变化进行风险提示，具体如下：

“公司募集资金投资项目‘高端篮球架智能化生产线技改项目’经过慎重、

充分的可行性研究论证，具有良好的技术积累和市场前景，但公司募集资金投资项目的可行性分析是基于当前市场环境，现有技术基础，对技术发展趋势的判断等因素作出的。我国未来体育器材行业市场仍具有不确定性，不排除未来市场对体育器材的需求量出现波动，导致公司募投产品的市场拓展受阻或销量下降，将可能造成本次募投项目产能不能完全消化或预测效益不能实现，对公司的经营业绩产生不利影响。”

3、未来市场空间不达预期的风险

针对公司在募投项目实施后未来市场空间方面存在的风险，公司已在募集说明书“重大事项提示”、“五、公司的相关风险”、“（一）募集资金投资项目风险”、“4、未来市场测算及拓展风险”及“第三节 风险因素”、“一、募集资金投资项目风险”、“（四）、未来市场测算及拓展风险”中对公司募投项目未来市场空间方面进行风险提示，具体如下：

“公司拟使用募集资金 16,100.00 万元投资建设高端篮球架智能化生产线技改项目，根据相关研究，未来几年政府社区和学校市场篮球架的新增需求和更新需求合计数量约为 167,100 副/年，详情请见本募集说明书‘第七节 本次募集资金的使用’之‘三、本次募集资金投资项目的具体情况’之‘（一）高端篮球架智能化生产线技改项目’。虽然公司已针对篮球架未来市场空间做了详细的研究，但是政府社区和学校仅为篮球架应用场景的一部分，其未来市场空间并不能代表国内整体篮球架市场的发展，且政府社区和学校市场所使用的篮球架并非全部为高端篮球架，需根据政府社区和学校实际预算及使用需求最终确定采购篮球架品类。政府社区和学校市场的篮球架作为公司高端篮球架募投项目未来市场空间及市场需求的假设，也是考虑到公司在市场的品牌影响力下具有较强的市场渗透和市场拓展能力，市场空间潜力巨大。如果未来政府社区和学校篮球架市场乃至整体篮球架市场发展不及预期，或是公司对上述政府社区和学校高端篮球架的市场渗透和拓展未达到期望值，则会对公司本次募投项目收益水平产生不利影响，甚至产生投资失败的风险。”

公司已按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度，对本次发行相关及公司的主要风险因素重新梳理排序，并已在募集说明书中予以披露。

（本页无正文，为《关于江苏金陵体育器材股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核中心意见落实函的回复》之发行人盖章页）

江苏金陵体育器材股份有限公司

2020年10月22日

（本页无正文，为《关于江苏金陵体育器材股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核中心意见落实函的回复》之保荐机构签章页）

保荐代表人：

章宇轩

徐 巍

国泰君安证券股份有限公司

2020年10月22日

保荐机构董事长

对《关于江苏金陵体育器材股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核中心意见落实函的回复》的声明

本人已认真阅读江苏金陵体育器材股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核中心意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

贺 青

国泰君安证券股份有限公司

2020年10月22日