

# 江苏金陵体育器材股份有限公司

## 2020 年度总经理工作报告

**各位董事：**

2020 年度，公司管理层在董事会的领导下，对当前行业形势做了科学的分析，面对新冠疫情和国内外经济下行的双重压力，带领公司全体员工共同努力，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 2020 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 2020 年度总经理工作报告，请各位董事予以审议：

### 一、2020 年公司总体经营情况

2020 年，公司一方面积极组织防疫复产工作，另一方面围绕年初制定的工作计划，通过改善治理结构、深挖市场，持续加强公司核心能力。报告期内，2020 年度公司实现营业收入 449,075,233.12 元，同比下降 10.12%；实现利润总额 39,851,253.49 元，同比下降 20.99%；实现归属于上市公司股东的净利润为 30,084,096.90 元，同比下降 29.21%。

### 二、2020 年重点工作的开展情况

#### 1. 持续管理创新，加快产能效率提升。

公司创新管理深挖潜力，通过导入新管理模式、调整绩效等方式充分激发企业内力，提升整体凝聚力。2020 年，公司对业务进行拆解，新增多个业务单元，尽可能的为员工搭建展示自我价值的平台，培养和晋升中层管理干部十余人。

同时，2020 年公司生产、行政等部门降本增效工作与 6S 建设不断加强，各类评优活动丰富，比学赶超氛围浓重，随着公司智能化实践的深入，设备自动化应用水平和工效不断提高，公司生产和管理质量明显提升，进一步提高了产品的市场竞争力。

#### 2. 持续研发投入，信息助力提升

公司持续保持研发投入，在提升研发效率和实用性的同时以客户需求为中心，形成了完整、高效的服务体系。截止 2020 年底，公司获得专利 139 个，软件著作权 2 个，参与制定 27 项国家、行业与团体标准，并获得“2018-2020 全国体育用品标准化贡献奖”等荣誉。

### **3. 加强营销管理，推动服务持续进化**

2020 年公司坚持以市场为导向，以客户需求为标准，持续加强市场开拓力度，通过重点培训、激励销售、加强队伍建设和加强品牌宣传与推广，提高了公司营销服务网络的质量和效率。同时，公司裁撤了部分分公司进一步实现了优化整合公司资源、降低营销成本，提升经营效率和质量的目的。

### **4. 经营运作持续规范，管理质量再上新台阶**

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。2020 年，为了缓解高端球架的产能以及物流仓储的压力，经证监会批复同意，公司完成可转债发行，募资 2.5 亿。

### **5. 人才队伍建设不断加强，队伍素质持续提升**

公司在企业文化、管理制度、岗位职责、考核激励、技能培训等方面持续完善。为了加强干部的管理能力、提升技术人员的专业能力、增强生产员工的操作技能，2020 年公司采取理论培训与现场指导相结合的方式，请来外部专家现场教学，举办的培训活动 13 次。课题涉及：安全、质量、6S 管理、服务意识、标书制作、以及焊工、钳工、装配工等多工种的实操课程。参训人员 500 多人，覆盖率 80%以上。此外，公司继续优化人才结构，重视后备人才培养，以平台搭建为阵地，以优秀人才为引领，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了保障。

### **6. 质量管理与公司安全生产情况**

2020 年，公司质量工作始终围绕全年工作目标，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，充分发挥公司检测中心技术和平台支撑作用，抓实产品的检验检测工作，使品质管理工作不断深化。

同时，公司高度重视安全生产，加强隐患排查、狠抓各项措施落实，坚决

贯彻执行以 ISO45001 职业健康安全管理体系和 ISO14001 环境管理体系为基础的公司健康安全生产管理制度，并严格组织落实。2020 年，公司成立隐患排查小组、6S 管理小组等全面加强健康安全环境管理工作，全年无发生重大安全环境事故。

### 三、2021 年度重点工作计划

2021 年，公司将在充分考虑市场风险的前提下，进一步围绕夯实制造、品牌和集成优势为基础，以做强主业协同发展为战略目标，通过研发、资源整合和人员素质的提升，持续推进公司的全面提高。同时，还将利用好资金，做好产线技改和营销与物流网络的建设，进一步实现公司产能和营销的双升级，推进公司制造和营销能力迈入全新阶段。

特此报告，谢谢！

总经理：李剑刚

2021 年 4 月 26 日