

证券简称：舒华体育

证券代码：605299

## 舒华体育股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2021-04

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	东北证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、福建省元诚资产管理有限公司、海通证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、华西证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、天风证券资产管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业、福建豪山资产管理有限公司、华金证券股份有限公司、深圳长润君和资产管理有限公司、深圳市创新投资集团有限公司
时间	2021年11月12日 15:00-18:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事、董事会秘书、财务总监傅建木先生、公司证券事务代表江莹女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅、运动公园、员工健身房、实验室、带货直播室、课程内容直播及制作摄影棚、生产车间 二、董事会秘书介绍公司情况（主要围绕公司基本情况、财务、政策、营运等方面） 三、互动问答 1、公司在政府采购这块的业务模式和优势？ （1）业务模式：政府采购主要是直销，公司通过投标形式获得政府及企事业单位合同后，直接销售给政府及企事业单位；部分室外路径产品由经销商销售给终端客户。 （2）优势： ①产品优势（6大产品解决方案与政府政策相契合） ②服务优势：

A 具备营销网络优势(近千家销售及服务网点及 230 余家经销商)

B 整体解决方案提供的优势,随着体育公园、智慧社区健身中心等综合型智慧化市场需求的诞生,公司将进一步展现整体解决方案的优势。在既往业务中,公司不仅提供了全民健身所需的基础硬件,并在了解建设需求及具体地域情况的基础上,为各地方政府提供对应的配置计划。在前期设计阶段提供方案支撑,在实施过程中提供设施供给,在使用中提供管理方案及系统支持,最终提供完善的综合性全民健身解决方案。

2、公司线上渠道的体育器材安装是自己去做还是委托第三方(淘宝、京东等)去交付安装?如何提升及完善后期服务的质量?

公司目前主要委派第三方物流安装,实现送装一体;同时也有部分委托第三方平台安装,两种都有。公司通过对第三方物流定期培训、培训结果反馈、客服回访等方式提升及完善后期服务的质量。

公司的售后服务团队由公司直营售后团队、经销商售后团队、服务商三方组成,三方相辅相成,竭力为客户提供及时、专业的售后服务;公司直营售后团队负责公司整体售后服务业务的服务运营,公司从服务标准设定、配件支持、技术支持、系统支持、费用支持、客户回访、服务支持等维度,做好全国售后服务保障工作;经销商售后团队负责经销商区域范围售后服务的安装维护工作;第三方服务商售后团队负责大型项目、线上业务的安装维护工作。

3、公司和健身房的合作情况。

目前,公司已与一兆韦德旗下品牌,新兴连锁品牌光猪圈健身,超鹿健身、发条鸭健身、河南黄金时代,区域性连锁河北万拓健身,秦皇岛菲特尼斯健身,重庆海悦荟健身,浙江星洲健身等建立长期稳定的合作,公司坚持互利互惠,共同成长的合作理念,通过宣传、教练培训等支持,共同促进国内健康事业长远发展。

4、公司作为消费和健康领域的企业,和酷家乐合作有何种发展理念?后续将会给公司带来什么样的变革和优势?

酷家乐作为专业的线上空间设计平台,公司已与其合作多年,利用其便利、高效、专业及多元的设计功能,为公司在商业模块提供更快更优的设计方案,在项目成交上进行助力;与酷家乐的深入合作,推进公司人员能力提升,优化项目设计时效,并利用其平台的设计师资源,发挥业务联动,达成异业联盟合作,推进公司品牌在家装及工装专业市场的曝光。

5、电商营销计划?

	多品类同步多平台同步发展，提升子品牌和跨境业务销售；跨界合作方面，持续深度与华为展开互动合作，共同传播扩大声量；推进头部主播和达人带货的合作，实现流量共享和产品曝光；加大短视频投放，通过内容营销长期种草，提升流量，促进销量。
附件清单（如有）	无
日期	2021年11月12日