

证券代码：002105

证券简称：信隆健康

深圳信隆健康产业发展股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-015

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其它（ <u>电话会议</u> ） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	浙商证券 杜山 浙商证券 王家艺 万家基金 欧子辰 万家基金 王晨曦 广发自营 刘夕黎 兴全基金 李君 六禾投资 韩婧 善润投资 瞿继承
时间	2021年12月17日，15:30--16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	陈丽秋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司在自行车配件业务方面的主要客户有哪些？</p> <p>答：公司自行车配件业务，作为世界各大领导品牌的战略合作伙伴，客户遍布国内及全球多数国家，国内主要客户有：捷安特、美利达、天津富士达、上海永久、凤凰、久祺、深圳喜德盛等，国外客户有美国 Specialized、TREK、JAMES、RED POWER、德国 HUMPERT、法国 DECATHLONG（迪卡侬）等等知名大组车厂及品牌商。</p> <p>2. 近期订单情况怎样？</p>

答：公司 2021 年第四季度订单还是满载的，目前 2022 年公司自行车配件订单依交期分布排到明年年底，因自行车行业一贯采用“及时生产（Just In Time）”的方式，因此客户并不会将所需要的订单数量一次性下给公司，后续仍将会陆续下单。

3. 订单比较多，除了疫情还有没有其他催化因素？

答：目前，世界市场自行车需求量大幅增长，除了因受疫情影响所形成的使用及获得更加快速、便利、舒适、绿色环保独立微出行交通方式的生活与消费习惯已经形成且无法逆转之外，由于地球大气层暖化日益严重，极端气候频发，人类正面临日益严峻的生存挑战，世界各国政府纷纷提出碳中和、节能减排的指标、政策与承诺，出台政策支持，为民众购买自行车、电动车提供补贴的鼓励措施，增建自行车车道提供助力，使用绿色代步微出行工具对于改善人类生存条件是必要的，已经是世界的大趋势。

4. 公司的自行车零配件订单量及出货量大幅增长，现有产能是否能够满足，未来是否有产能扩张计划？

答：目前公司国内 2 大生产基地产能充足，越南厂运营稳定，能够满足短距离快速供应的市场需求，各生产基地间并能互相调配、支援提高生产效率。此外，公司近几年不断引进新的自动化/智能化设备，对产线进行改造升级，新增或者替换旧的设备，不断提高公司产线自动化比率，提高产能、稳定产品质量同时减少对人力的依赖，此项措施仍在持续进行中；公司同时拥有一批与公司长期密切合作的外协厂商，了解公司在质量、交期等方面的要求，已经建立起一套系统化机制，能以轻资产的方式，快速调配内部资源和调动外协厂商，产能可随客户需求增加，在最短时间完成资源调配以扩大产量，相比其它对手缩短了 50%的调动率。

5. 疫情改变整个自行车产业链，订单价格会不会因为原材料上涨有一定的价格提升？对产业链上游议价能力提升怎么看，是否可持续？

答：原材料价格上涨明显，公司与客户初始交易的协议即约定原材料及汇率波动达到一定比例会进行售价调整；近期原材料价格上涨是透明公开的市场情况，面临成本节节升高的压力，客户比较能够认同和体会，去年到目前为止已进行了三次售价调整。公司的市场占有率比较高，在经营管理过程当中，发挥集团优势，采取与几个子公司联合议价，联合进行采购，尽力把采购成本降低下来。

6. 找外协毛利率会不会被请侵蚀？

答：从去年和今年公司的利润表来看，实际还是管控得比较好。

7. 今年的外协比例是否远大于去年？

答：公司发放外协的量随订单量而变动的，今年是控制在合理的比例范围内。

8. 公司在电动轮椅方面的规划和布局？轮椅未来发展的看法？

答：公司目前与世界前三大电动轮椅品牌商进行 OEM 及 ODM 合作，2020 年国外市场由于疫情停市停业的影响，公司客户业务开展受到阻碍，公司订单大幅下滑，2021 年随着疫苗接种覆盖率提升，各国经济活动逐渐恢复，客户订单同比大幅增加约 50%，利润情况则以年度财务结算的结果为准。目前全球电动轮椅与手动轮椅的消费量占比约为 33%:67%，消费金额占比则为 67%:33%，叠加受益于经济发展消费升级，近年来电动轮椅得到了迅速发展，电动轮椅对于传统轮椅的替代率仍有很大空间，并且电动轮椅的使用率提升将大幅提高轮椅的市场规模，电动轮椅的利润率也高于手动轮椅。业务拓展计划方面：公司将

A、稳定并深耕现有客户，全力开拓新市场新客源，争取新项目开发及量产，提高全球主要高档铝轮椅、电动轮椅产品的合作，布局多元电动轮椅产品的专案合作；

B、推动订单深耕策略，制定分级报价制度，提高客户的接单能力，争取订单稳定增长；

C、配合客户执行 2 款产品内销注册，加快国内市场的拓展。

9. 运动健身器材、康复器材产能和自行车配件产能有共享或互相占用吗？

答：资源可以互相调配，提升利用率。

10. 滑板车目前进展怎么样？

答：2020 年初，国外疫情发生之后为了防疫安全所导致的国外共享电动滑板车停止投放、运营至今，因疫情仍存在反复，目前尚未有重启投放、运营的新消息；另外，进口（三星、LG 等）适用于电动滑板车的小容量电池、电芯因配合新能源车的需求停产，大容量涨价电池、电芯大价格高出 40%至 50%，国产电池、电芯也面临供应紧缺的情况，此情况正对行业的运行造成干扰。

11. 滑板车客户大概有那些？

答：公司 2019 年与美国共享电动滑板车独角兽进行合作，目前主要跟九号公司的子公司“纳恩博”进行合作，向其供应车架、底板组、立管、前叉等主要零组件，极限滑板车则是供应美国大品牌，如 Lucky，MADD 等。

12. 运动健身康复器材毛利率比自行车高原因？

答：公司运动健身、康复器材与世界前各大知名品牌商进行 ODM 合作，主要是结构完整的产品，属于终端消费品，自行车零

部件是组件的部分，结构不同，毛利率自然也不一样。

13. 原材料价格回落对公司利润率有什么样的影响？汇率变动的的影响？对公司降低成本有无促进？

答：市场原材料价格下降，公司的材料成本相对下降，对公司利润率提升有促进的作用，但目前市场原材料价格还存在上下波动的可能，现还不是很稳定的状态，原材料价格下跌在 12 月份比较明显，单月份的变动比例来讲不是那么有参考性。国家公布 12 月调高金融机构外汇存款准备金率，下调金融机构存款准备金率，这两个看起来将形成人民币贬值效应，人民币贬值对出口企业而言是比较有利，能形成出口收入的汇兑收益，最终的影响结果需等年度统计数据出来。

14. 12 月份原材料价格有回落，这有定量数据吗？

答：举例说明：从 12 月 1 日-12 月 17 日铝锭价格比 11 月份均价跌幅约 1.1%。

15. 公司对自行车业务未来规划，会不会考虑延伸到下游？

答：在自行车业务方面，因世界各大组车厂/品牌商是公司的客户，公司若进入整车销售业务将与现有客户形成竞争关系，对于公司的风险相当大。电动滑板车业务，公司有拥有自主开发、制造整车的的能力，近几年客户订单大量涌入，公司以满足客户的订单需求为优先。

16. 目前行业结构为下游客户直接对接零部件厂商，有没有专门做供应链的环节？

答：应该没有，若加上专门做供应链的环节这样下游客户的成本会增加，目前由各零部件厂商各自与下游客户直接对接。

	<p>17. 公司产品线横向拓展非常多，未来几年重点布局哪块？未来空间增速比较大？</p> <p>答：康复器材是公司后续重点发展方向。伴随着国内及世界各国老龄化的比率快速增长，对于康复器材的消费需求也将不断增加，同时，随着经济发展人均收入增加，消费升级的需求，将使得电动轮椅及高阶康复器材的需求进一步扩增。</p> <p>18. 公司轮椅产品上新节奏？</p> <p>答：公司轮椅业务与世界前三大品牌商合作，每年会有新的产品推出。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021-12-17