

证券代码：300729

证券简称：乐歌股份

乐歌人体工学科技股份有限公司

投资者调研接待记录表

编号：2022-001TZZ

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券 马莉、陈腾曦、王家艺
时间	2022年1月17日 15:00至16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：朱伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次线上会议交流的主要问题如下：</p> <p>1、净利润率17-18年比较低，19年才开始上升，17-18年净利润率比较低的原因是什么？是否跟去越南投产、前期效率发挥不到位有关？</p> <p>答：主要原因有：</p> <p>（1）与越南工厂投产有关，越南工厂16年底—17年初投产，前期有爬坡期，存在管理&产品磨合期。</p> <p>（2）与大力发展自主品牌、开展独立站业务有关，16年开始部署独立站，17-18年还在持续投资中，需要大量的资金投入，提升品牌知名度。不过，我们看好独立站未来的发展，其相比第三方平台具有更高的利润率和自主性，特别是亚马逊封号事件以来，发展独立站对中国跨境电商企业长久稳定发展具有深远意义。</p> <p>董事长规划很多都是基于长期考虑，因此现在的投入是为了未来更美好。</p>

如果仅仅考虑目前的利润率，部分品牌投资不做的的话，当期利润率可直接改善，但未来能否高速增长就难说了。**这些长期的战略考量促成了：**

海外工厂——越南，公司担心中美存在贸易摩擦，2015年调研布局越南，2016年厂房竣工，2017年投入运营，2018年中美贸易战关税对公司影响很小。

国内工厂——广西，广西木材资源丰富，税收、土地成本、劳动力成本有优势。公司到广西投资（2021年3月公告），计划未来两三年带着海外仓客户到广西发展。结果证实，公司这一举措一方面在努力解决劳动力紧缺问题；另一方面又响应了国家号召：2022年1月工信部、海关、人民银行等十个部委鼓励东部产业转移到中西部。

我们坚持长期主义导向，在谨慎评估风险的基础上，把握当前的机遇，果断行动，不断培育新动能，才能确保企业的可持续发展。

2、工厂的扩产投入怎样？制造规模效应有多强？

答：我们非常关注产能，21年定增发行7亿，主要用以产能扩建，主要是广西项目和越南项目。此外，公司工厂还在进行数字化、智能化的改造，专门有团队在进行研发，对各个环节进行效率优化提升。

3、那我们需求端如何？是否存在疫情导致需求增加现象？需求的持续性如何？

答：2020年疫情发生以来确实促进了需求的增加，疫情固化了线上购物消费习惯，跨境电商发展迎来大发展，但是我们也看到，国内消费升级对健康办公、品质生活相关的产品需求不断增加，以升降桌为代表的线性驱动产品符合市场需求，加上近年来，公司在品牌影响力提升方面做了很多投入，如打造独立站自有品牌和产品线，通过营销方式创新，构建私域流量，线上线下渠道的搭建与完善，有足够的力量来承接需求增加。

4、能否详细介绍下我们的新品类拓展情况？

答：1) 智能电动床：公司自主研发和生产的电动床已经上市销售，功能有头部、尾部抬起，监测睡眠质量等。总体渗透率不高，欧美渗透率也仅有10%左右。除消费升级需求外，还可以应用于老年人、病人康复等，翻身更便捷；

2) 基于线性驱动的太阳能发电系统。这块产品是消费级用于家庭的太阳能系统。太阳能组件能跟随阳光而调整角度。同时，实现升降来进行清洗，从而提升发电效率。这块研发已经基本完成。

3) 其他基于线性驱动的健康类和自动化产品，公司正处于研发阶段。公司将适时予以披露。总之，包括电动床、太阳能新能源品类的拓展将大大提升公司客单价，整个市场容量也会增加，对未来提升公司应收有重要意义。

4) 升降茶几：固定的茶几只能喝茶，加入线性驱动技术之后可以实现办公、学习、吃饭等。在上海、北京等高房价地区可以实现一桌多用，节省空间。

5、公司线性驱动的优势？

答：线性驱动技术是公司的核心技术。公司的技术优势主要有：1) 公司智能升降桌线性驱动控制系统的软件算法优化带来驱动升降曲线的平滑性、稳定性，以及二柱和多柱之间的通讯效率更高，反映在桌子使用上，升降和水平稳定性更精密。起步、停止及运行阶段没有抖动，顺滑。已经与欧洲国外最先进的公司齐平。2) 公司升降桌安全性更高，其他竞争对手产品是遇阻回退，碰到后才停，乐歌产品既有将阻回退，也有多种遇阻回退的方式。其中将阻回退，功能上类似汽车倒车雷达，还有 2cm 未碰到障碍物就会停住；3) 地平自适应技术，桌子可以自动适应不平的地面而使桌面快速保持水平；4) 智能语音控制，敲击控制。

2021 年，公司可能已成为全球最大的线性驱动技术制造商和出货商。我们会请相关专业机构进行论证。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司共拥有有效专利技术 1079 项，其中已授权发明专利共计 72 项。公司健康办公工作站产品均为自主开发和设计，并进行全球化的专利布局，拥有完整的自主知识产权，公司的产品研发创新水平和竞争力始终处于行业前列。

6、公司目前在竞争中处于什么水平？

答：乐歌在线性驱动健康消费产品市场拥有较为稳定的市场份额，在国内行业领域处于开拓者、领先者地位。

公司的竞争优势主要体现在：1) 乐歌是一个擅长基于线性驱动的各种新品类的应用创新研发的全价值链业务模式的公司，同时结合了海外仓的生态创新。仅从核心部件线性驱动来看，乐歌的优势在于公司以线性驱动技术为基础，通过公司跨境电商尤其独立站 DTC (Direct To Customer) 模式及规模化与用户直接沟通交流，通过数据化用户画像和应用场景分析，深化用户洞察能力，能够不断创新基于线性驱动的新品类应用；2) 乐歌的优势在于能够进行自主研发、自主制造、自主运营、拥有自主渠道及自主品牌，长期来看更具有可持续性，优势会不断凸显；3) 乐歌已经初步打造了跨境电商公共海外仓创新服务综合体项目的生态优势，乐歌乐仓公共海外仓业务规模持续扩大，服务的中小企业的数量和货量持续增加，提升了乐仓在整个价值链中包括快递、海运、卡派等环节的议价能力，更好的为中小企业的品牌出海赋能，也对乐歌产生了成本优化的正面效应。同时，乐歌主力主营线性驱动产品销量和发货量的不断增加，进一步促进了公司在价值链中的议价能力，从而逐步形成闭环生态效应，公司竞争优势及壁垒预计将不断凸显。4) 线性驱动智能立柱的自制率和自动化程度大幅提升。从制造端来看，线性驱动智能立柱包括控制系统、直流电机、精密传动丝杆、精密管。目前，上述部件公司全部自制，包括精密制管、丝杆自制、电机自制、线路板 SMT 贴片及检测、算法软件烧录等，各项核心部件的自制压低了成本，预计进一步优化成本。同时，公司制造端的自动化程度越来越高，机器人使用量也越来越大。随着公司爆品战略的推行，预计公司的机器人数量继续增大，制造端带来的规模效应会逐步显现。

公司的业务模式涉及了众多环节，有外销、跨境电商，也有海外仓公共服务环节。此外，在跨境电商上除第三方平台（亚马逊为主）外，独立站占比持续提升。

亚马逊：目前在亚马逊升降桌品类中排名第一。对比排名第二的企业，他们仅有一些研发团队，产品大部分为外购，没有自己制造；运营团队也依托亚马逊。乐歌在亚马逊平台上的定价是有一定策略的，以提高市占率为先。

独立站：安排差异化产品，如在独立站上推出一些具备敲击升降、语音控

	<p>制、将阻回退等功能的产品；并且在独立站上，升降桌的桌板尺寸、规格、型号、颜色也有更多选择。此外，由于独立站消费者更看重沉浸式消费体验，所以我们的独立站上配备了菲律宾客服团队，24 小时为美国和欧洲的消费者提供相关的服务，这也是公司的一个特色。</p> <p>7、公司为什么能在每一个环节都能做到比较好（从组织架构、公司文化出发）？</p> <p>答：乐歌的企业理念是用科技和创新，成为社会需要的时代企业。核心关注产品、服务能否满足国家、社会、消费者的需求。</p> <p>1) 从产品层面：线性驱动技术的运用能使消费者更健康，符合中国的大健康战略，符合欧美消费者对健康的追求。</p> <p>2) 从业务层面：我们全价值链业务模式，有规模效应优势。自主品牌和自主渠道有很强影响力。我们 2C 基于消费者的需求分析用户画像，同时反哺 2B 客户，最终实现 2B 与 2C 业务并行发展。我们的海外仓公共服务业务，能帮助更多中国企业和中国品牌出海。</p> <p>3) 从文化层面：为增强核心团队稳定性和凝聚力，公司针对核心团队，已经推出三期股权激励计划和一期持股计划，约有 300 名员工参与，稳定员工，共同发展。未来会坚持对团队做激励。</p> <p>4) 从公司领导者层面：董事长具有前瞻性，对商业模式很有研究，还会研究港口、航运、船舶等。董事长认为给中小企业跨境出海提供仓储、上下架、尾程物流服务是不够的，还可以加上头程、包卖等服务（包卖即帮助第三方销售、搭建独立站）。</p> <p>8、如何评价公司目前所处的外部环境阶段？</p> <p>答：目前外部环境形势依然严峻。公司利润端主要受海运费影响，海运费从 21Q3 至今还处于高位。未来若海运费与汇率情况有所好转，那么在公司利润率也有会相应体现。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 1 月 17 日