

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：2022-002TZZ

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>浙商证券：陈腾曦、王家艺、史凡可；瓦琉咨询：丁雅琴、朱自航、李霏、吴仕云、王冠苏、郭璟奕；嘉实基金：曹笑阅、朱子君、马晓煜；华夏基金：林瑶、汤明真；易方达基金：林森、何进阳；中欧基金：徐企扬；南方基金：车育文；博时基金：李喆；宝盈基金：周佳莹、李巍宇；兴业基金：赵昕蒙；民生加银基金：肖扬；交银基金：郭斐；东证资管：谢成、蔡毓伟；东方基金：郭晓慧；信达澳银基金：马琦雯；永赢基金：于畅、王昕妍；融通基金：李文海；新华资产：李东正；中邮基金：吴尚；中加基金：但嘉桓；财通基金：杨爱琳；国寿养老：崔恒旭；建信保险：吴志豪；国寿安保：李丹；鸿道基金：韩逸非；六禾投资：韩婧；人保资产：田垒；千合资本：张萌；明己投资：付羽；碧云资本：徐惠琳；慎知资产：崔澎；生命人寿：何佳天；拾贝投资：李昌强；希瓦资产：薛妍莹；正心谷：唐添；展燕阁：李树荣；恒越基金：杨晓洋；繁星资本：刘钰；高毅资产：王彦玮；澳银资本：王方圆；磐厚：朱维桢；物产中大：张晓晓、陈彦颖；海岸线投资：洪瑞祥；汇杰达理资本：谢瑞；金恩投资：林任兴；大连玫瑰石投资：陈煜元；泊通投资：庄臣；朴易资产：尚志强；钱王资产：叶旭林；乔森投资：任森；上海荷和投资：李煜；泰德圣投资：余慧文；贤盛投资：马彦仁；鑫焱投资：陈洪；华泰自营：郑恺；开源资管：陈尧；巨星集团：黄丽丽；浙商自营：陈姗姗；易鑫安资管：赵建锋；煜德投资：程跃；源乘基金：曾尚；源乐晟：诸凯；一瓢：殷嘉晔；兆天：范迪钊；弘则研究：齐妍。</p>

时间	2022 年 1 月 28 日 10:00 至 11:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：项乐宏</p> <p>联席总经理：李响</p> <p>董事会秘书：朱伟</p>
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、此次造船在战略层面的考虑？</p> <p>答：造船在战略层面是反复研究，谋划很久的，不是一时冲动。萌芽是 2011 年乐歌开始做电商，2013 年开始有自己的海外仓，2018 年有 3 个海外仓，到现在有 17 个海外仓。公司从 2020 年开始就在研究电商未来的趋势、用户的需求、中国外贸未来的发展：</p> <p>(1) 电商占比越来越高，用户对产品的需求速度也越来越高。在运输过程中，从高质量经营角度来看，存货周转率也要高。原来传统的贴牌业务，存货周转率高、存货低；现在做跨境电商，存货时间拉长。品牌出海的企业都希望运输端越短越好，资金占用越少越好。</p> <p>(2) 中美之间的太平洋一共 5600 海里，船速 30 节需要 7 天，船速 25 节需要 9 天，船速 20 节需要 12 天。比起现在普遍航运的 80 天，有非常大的优势。比起大船、慢船、多点停靠船，快船对一家企业的滞销、尾货、仓储资金的节省等方面带来便利。快船从财务成本、运营成本角度可以比慢船价格高 1000 美金+。如果未来中国华东到美西的航线又回到谷底 1500 美金，那快船的价格还可以到 2500+美金。就像城市的交通运输，大巴、地铁很便宜、运量很大，但停靠站很多，需要时间很多，不是点对点。市场上一定存在大概解决市场容量 5%-10%的快车、专车。</p> <p>(3) 现在乐歌公共海外仓业务有 300+客户，经常面对的问题是没有仓位。船公司能与乐歌签长协，但不会与乐歌的客户签。乐歌未来不会开 5000TEU 以上的船，也没有必要，一定是紧紧围绕电商（跨境电商+点对点国际海运+海外仓），使业务一体化。大量的中小企业品牌出海是趋势，海外仓是品牌出海的支点，而只有海外仓却没有头程服务就像一条腿走路。</p> <p>(4) 乐歌未来一定是走美西，大概率走旧金山、洛杉矶旁边的其他港口可</p>

以选择。一些大船需要 12 米，15 米的吃水，必须要到洛杉矶 LA/LB 这样的大型港口。而大型化港口资源是极其有限的。大型船的装卸时间也相对长，靠泊点多，整体航行时间长。近几年来船舶大型化的趋势客观上加剧了大型港口的拥堵。而 1800TEU 小型集装箱船，一般点对点，装卸货快，吃水 9.5 米-10 米，对航道的要求和港口的要求就比较低，比较灵活。乐歌的升降桌、电动升降床等都是大件物品，对仓位需求比较大。**将跨境电商、海外仓、海运结合起来，使乐歌更具有竞争力，让更多中小企业与乐歌一起共生共荣。**

2、造船的经济性？

答：（1）**租船成本非常高：**短租（半年到一年），报价接近 10 万美金/天（包括人工成本），普遍在 5 万美金/天以上；长租（三年以上），报价 3-4 万美金/天。一年租金超过 1000 万美金，船造价 3200 万美金，租三年就可以把船买下来了。

（2）**造船成本低：从宁波到洛杉矶单柜的成本：**船+集装箱投入的折旧费用+资金成本+运营管理人员费用+燃油费+港口费，900 个高柜，1800 个标柜，按照 80%仓位测算，一年跑 11 趟。采用快船，单个高柜的运营成本在 2500 美元左右，从套保角度，相当于签了一份 10 年长期合约（与船公司谈，到美西 1 年合约高柜价格 8000+，2 年合约高柜价格 7000 左右），远低于当前价。

（3）**速度快：**就算价格回到过去低谷时的 1500，对比 19 年以前正常速度（1 个月航运、2 个月备货），乐歌快船，20 节速度半个月可到美西仓库。现在疫情期间多港口停靠的大船需要 2 个月航运时间，跨境电商企业不得不备货 3 个月的库存量，额外增加海外仓的租金成本和资金成本：按照 2 个月航运周期+3 个月库存量，单柜的租金+资金成本达到 4000+；1 个月航运周期+2 个月库存量，也需要 2800 左右成本；快船 15 天航运周期+1 个月库存量，单柜的租金+资金成本仅有 1300-1400。

（4）**货量保证：**造一艘快船可自用，也可给第三方客户提供服务。货量是保证的，不需要揽货，美国仓库 32 万平方米的库容，按照一年周转四次，有 1.8 万个高柜出入库。今年仓库继续扩容，明年 Q2 快船投入运营，仅

能满足现在需求量的一半，以满足自用为基础，具有经济性。

3、快船的专业化运营？

答：（1）**集装箱船舶的专业化运营分成三个阶段：**

1) **出运**，包括揽货、宁波港和目的港的出运。宁波港是世界第三大港口，乐歌是宁波比较大型的外贸企业，相信乐歌的船开了之后有助于浙江中小企业的品牌出海，会得到宁波政府、宁波港的支持；

2) **集装箱运输**，乐歌已经接触、聘请了专业的机构，会提供海员、管理等；

3) **船舶到港后的清关、拖柜、入仓、发货等**，是乐歌的强项，乐歌做跨境电商 11 年，自己运营海外仓 9 年，运营公共海外仓 2 年，已经为 300+ 的客户提供报关、提货、入仓等服务，拥有多年的经验保证。我们已经多次走访了美西的多个港口及其对应的运营公司、船代、车队，对拖船、领航、卸柜、码头的各种费用等有了深入分析。

a) **乐歌的柜子进入自己的海外仓，节省拖柜时间**。采用“One Stop Full Out”的方式，不同于传统方式（集装箱船运到港口后放到不同的仓库，有不同的车队提指定的柜子），车队不需要关心哪个柜子，只需要把到港的所有柜子拖到自己的海外仓，大大节省拖柜花费的时间；

b) **可优化利用乐歌相对不繁忙的旧金山仓库**。从港口靠港情况来看，相对洛杉矶港口，旧金山港口没有那么繁忙，车队进港拖柜只需要 1h，同样情况下洛杉矶港口需要 5-6h（大部分公司选择洛杉矶港口因为仓库大都在洛杉矶，卡车从旧金山港口到洛杉矶港口需要 8-10h，费用 2400 美金）。乐歌在旧金山也有仓库，拖柜之后可以直接进仓，乐歌 2013 年就在旧金山设立了仓库，已经积累了很多物流资源；

c) **循环利用车架**。企业到洛杉矶之后可能遇到无法靠港或者压车架问题，常规来说柜子到了仓库后必须在车架上，意味着如果只有一艘船，整个柜子可能有压一个月的情况，而乐歌仓库有自备的车架。

（2）**整体人员组织形成两个部门：**

1) **国内**：海运物流部，对应设立运营组；

2) **海外**：海运调度部门，主要分为清关、调度、车队、操作。在美国端，

实际 21H2 已经先行，很多海外仓客户的清关、车队、拖柜由乐歌海外仓团队提供配套的服务。已经与旧金山三家车队形成战略合作，其中一家车队旧金山排名前三，后续的车架、拖柜等问题已经形成了相关的预案，可以逐一进行解决。

4、如何满足乐仓未来的融资需求和融资规划？乐仓的独立运营未来有什么长远规划？

答：（1）乐仓的组织架构：21 年底已经完成内部重建。在宁波设立了一个乐歌股份的全资子公司——乐仓信息科技有限公司。美国海外仓的所有业务已转入该子公司下。

（2）乐仓信息科技有限公司的财务情况：资产负债率很低，主要是靠股份公司 20 年投入的部分。股份公司投入 1 亿美金左右（7 个海外仓+其它租赁的海外仓）。造船的 2 亿人民币主要来源于两个部分：1）正常生产经营的净利润；2）银行融资，因为资产负债率低所以适度的银行借款就可以解决。

（3）23 年初，可能会向市场进行 A 轮融资，稀释少数股权。稀释股权的两个考虑：1）使估值清晰，可以根据市场对单个股份的估值，计算拆分后不同业务的估值；2）引进一些对海外仓、跨境电商、第三方合作平台发挥协同作用的股东，更好进行资源整合。23 年进行 15%-20%股权稀释，可以融资 3-4 亿，再加上银行融资，为未来海外仓建设等奠定基础。24 年-25 年计划分拆上市融资，分拆上市处于前期准备阶段，如有进展请投资者关注公司的公告，并注意投资风险。

5、1800TEU 的船型在克拉克森上的价格大概 2900 万美元左右，我们的船相对贵一些，是因为插班费吗？2023 年 EEXI 落地，船型是否符合新能源规范？降速是否带来影响？

答：价格高的原因是因为插班费，如果在 23 年底或者 24 年交船就是这个价格。正常的造船周期是 18 个月。

乐歌积极响应国际海事组织提出的航运业温室气体战略和碳排放目标，为拟建造的船舶加装了主辅机 HPSCR 系统（高压催化还原脱氮系统），以减少氮氧化物的排放，满足 MARPOL Annex VI 最高排放 Tier III 的要求，

不存在降速的情况。

6、后面业务链条的环节有多少采取自己做？后面的业务拓展计划？

答：海外仓建仓和海运造船的本质是时代从中国传统外贸贴牌出海向先进制造、自动化制造、绿色制造的品牌出海的转变。乐歌业务以稳健为主，稳打稳扎，立足自己。立足自己：以自己的能力，不超过自己的能力，以服务客户为导向。随着客户增加，未来的船只和仓必然增加。根据运营情况决定增加的仓多少是自有或者租赁。比如核心区域有条件的一定要买，没条件的可以租赁或者合作。船未来可以多航线，价格回落之后可以租船或者再造。

海外仓核心地段一定要买的原因：连接世界前两大经济体中国和美国的是太平洋，没有运河。因此可以通过大船运输，使得两地交易速度最快，交易成本最低。美国西部是落基山脉，洛杉矶和旧金山有很多山脉中的峡谷。这是疫情发生以后，随着电商加速，电商行为固化以后大量仓库需求，使得海外仓仓库和土地价格快速上涨的原因。几年以前洛杉矶的租金是 0.5 美金/月，现在 1.3-1.5 美金/月。

乐歌在 2019 年投入 1 亿美金，现在这些仓库价值 2 亿美金以上。接下来通过合适的方式处理掉小仓、购建大仓，经济性、竞争性、壁垒会得到进一步的加强。未来乐歌的海外仓、跨境电商、海运业务一定会结合信息化、自动化、数字化，同时也是资本密集型的。未来的海外仓和海运稳健地扩大。

7、海外仓和船布局的环节有哪些进一步是采取自营，有哪一些是引入第三方资源？

答：**船自建或者租赁是都有可能的。**海外仓在核心地段自建而且会建的很大，其他可能租赁。车队除了必要设备配备，其他一定采取合作的方式，有社会资源或资源整合一定会采取。

跨境电商的物流环节：头程+拖柜+到仓（存储+操作）+派送（快递派送/卡派）。未来会整合旧金山和洛杉矶的拖车资源，现在已经整合了很多卡派资源。除了资源整合，还配备了必要车辆去解决紧急事项。未来会有部分车队去应付卡派比如亚马逊和沃尔玛派送，因为乐歌的仓库和他们仓库

	<p>距离近，从而提高时效性和自主可控性以及海外仓用户的终端配送体验。</p> <p>8、未来 3-5 年的资本投入规划？</p> <p>答：今年以造船投入为主，在资金需求平衡的情况下也可能会买地自建仓库，明年会稀释部分股权引进外部投资者，船的运营和构建仓库需要一定资金，资金需求额会根据业务发展的规模、增长以及自己的能力稳步推进。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 1 月 28 日