

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：2023-001TZZ

| | |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明）_____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 活动名称：“踔厉奋发新征程，投教服务再出发”主题投教活动——走进上市公司（乐歌股份 300729） 指导单位：中国证监会投资者保护局 主办单位：深圳证券交易所、宁波证监局 承办单位：乐歌人体工学科技股份有限公司 参会人员：浙商证券、光大证券及其他投资者共计 21 名。 |
| 时间 | 2023 年 3 月 16 日（周四）下午 15:00-17:00 |
| 地点 | 宁波市鄞州区首南街道学士路 536 号金东大厦 19 楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 常务副总裁、副总经理：茅剑辉 董事会秘书兼财务总监：朱伟 证券事务代表：白咪 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、参观公司产品展示厅，介绍公司产品 二、公司整体情况介绍 三、调研的主要问题及公司回复概要 公司董事会秘书兼财务总监朱伟先生，常务副总裁、副总经理茅剑辉先生回答了各投资者的提问，具体情况如下： 1、我们看到市场上国内竞品越来越多了贵司怎么看，这对公司产品生产销售有什么影响？ 回复：行业的发展是有阶段性的，一般分为四个期。包括导入期、 |

成长期、成熟期和衰退期。这是有规律的。一般来说，在行业成长期，竞争者会越来越的加入。市场规模持续扩大，行业领先者的市场占有率会逐步降低。到行业成熟期，行业领先者的地位基本确立。新进入的竞争者逐步减少，竞争烈度逐步减少。当前，以线性驱动为技术核心之一的智能升降桌、智能学习桌的品类市场认知度不断提升，参与者不断增加，市场规模也不断扩大，但离进入市场稳定期还有很长的距离。这是会有一段市场竞争的过程。领先者凭借技术、资本、市场规模、工艺等逐步确立领先地位。做品牌，一定是要数一数二的，否则就会不三不四。线性驱动智能升降桌、智能学习桌是乐歌的战略主导产品之一，乐歌一定会投入战略资源长期坚持。从产品本身来看，线性驱动有一定的技术门槛，以机、电、软一体化的智能升降技术为核心。除了线性驱动部件本身的创新，我们还在升降桌面上有很多其他的创新智慧应用，比如智慧屏。其次，从制造端来看，线性驱动智能立柱包括控制系统、直流电机、精密传动丝杆等。目前，上述部件公司已实现全部自制，各项核心部件的自制压低了成本，随着规模的扩大，预计成本会进一步优化。这就实现了规模效益，同样的质量，我们具有明显的成本优势。目前我们在研发、专利及运营上的投入已显著超过同行，近年来我们大力建设自主品牌和自主渠道，也取得了不错的成绩。综合来讲，我们的研发优势和规模化优势以及自建独立站的生态效应正在逐步凸显。乐歌的智能升降桌、学习桌品类在国内外的销售排名处于领先地位。

2、中美贸易摩擦对公司产品出口有什么影响？

回复：乐歌早在 2015 年成立了越南子公司，投资建设了越南工厂，该工厂已于 2016 年底投产，目前为美国市场提供 80%+的制造份额，已实现零关税，因此中美贸易摩擦基本对我们影响不大。

3、通过查阅公司年报，为什么从 20 年开始营收突然大幅增长？未来还会保持这种高增长吗？

回复：20 年营收开始大幅增长的原因，一是公司产品结构转型，多年的线性驱动技术储备成功落地，17-18 年以前，公司以低客单价、低附加值的电视机支架、电脑支架等产品为主，线性驱动升降桌学习桌

产品尚未取得主导地位。17-19年公司持续进行产品结构及跨境电商品牌出海自主品牌业务模式的转型，高附加值的人体工学工作站产品的占比及自主品牌的占比持续上升。二是20年开始疫情催化居家办公需求，因为我们做自主品牌，能及时洞察到消费者需求的变化，产品结构转型成功后，敏锐地抓住了消费者居家办公需求上升的时机，因此20年出现了爆发式增长。对于未来的增长，我们非常有信心。乐歌的主营业务目前分为两块，一是以线性驱动为核心技术，应用在健康办公、智能家居领域的乐歌品牌人体工学大健康产品，包括乐歌智能学习桌、升降桌、电动床等产品，这些品类的空间非常大，未来渗透率的提升是可预期的，我们也会持续努力保持战略专注以赢得竞争优势。二是乐歌乐仓公共海外仓综合创新服务业务，目前已为超过450多家品牌企业出海提供服务。一方面，乐歌跨境电商公共海外仓具有较强的竞争壁垒，如公司较早的以较低成本锁定了美国核心港口枢纽区域的土地资源，并已积累了12年跨境电商、10年海外仓的运营经验，有极强的海外事务处理能力；另一方面，随着跨境电商境外渗透率的不断提升，相信会有更多的中国品牌企业走出去，因此我们对未来很有信心。

4、公司在提升产品复购率方面做了哪些工作？

回复：升降桌这个品类属于非强刚性的消费升级产品，且因我司非常注重产品质量，产品总体使用寿命较长，客观上确实存在产品复购率不高的特点。针对这个特点，我们也做了一些工作。一是对产品作一个价格体系、消费者年龄体系的划分，刺激消费者根据不同年龄段更新不同的产品。二是品类上，我们也在陆续推出全屋智能家居中的其他品类产品，如电动床、升降茶几、升降餐桌等。同时，我们实施以主带辅，以大带小的经营策略，开发升降桌、学习桌等周边共同场景的产品，像一些鼠标垫、键盘、台灯等。三是充分利用我们独立站上的会员资源，积极推广“老带新”活动。

5、接下来对国内市场有什么规划？

回复：国内市场的开拓需要一个过程，国内市场具有长期性，这与国内的购买力和理念相关。品类上，接下去国内市场学习桌品类会是一

个重点突破口。今年以来我们也对产品系列进行了进一步梳理，目前可概括为 C/T/E 系列。C 是儿童学习桌系列；T 是青少年桌系列；E 就是现在的电动升降桌系列。这些产品型号，前面加 I 是中高档，ic、it、ie，就是智慧屏控制，不加就是普通款，普通手控升降。渠道端，原来我们是线上为主，去年我们以宁波为试点陆续开了一些线下门店，经过实证探索，淘汰持续亏损门店，保留并复制盈利门店。

6、广告投入的效益怎么样

回复：我们从去年 9 月底在三十六个一二线城市进行了大规模的梯媒广告投放、公交车广告、高铁广告投放。“用乐歌，这辈子值了”这句广告语深入人心，广告投出去，品牌知名度大幅提升。乐歌和 CCTV 签约的乐歌冠名的中国脊梁栏目目前也正在制作中，会尽快呈现给大家。公司也会结合实际情况继续努力做好国内品牌营销工作，持续不断产生优质内容，增加曝光量，扩大品牌知名度、美誉度。同时，我们也提醒我们的投资者，对于品牌投资要有一定的包容度，品牌投资必须是长期的。同时，我们对中国市场的持续开发也会坚持战略性长期性的思路。这里特别值得一提的是，董事长的《乐歌项董说营销》是所有公关、营销、广告等营销活动中投入产出比效益最好，未来留存性和可持续性及服务公司能力方面都是最好的。这得益于董事长深厚的学识功底、广泛的实践和优良的表达能力，以及董事长 IP 团队的优秀工作。当前《乐歌项董说营销》的粉丝持续快速增长。

7、公司未来会开发升降舞台、家庭各楼层间升降台之类的产品吗？

回复：公司目前主营业务聚焦以线性驱动为核心的智能家居、健康智慧办公类产品，主要包括乐歌智能学习桌、升降桌、电动床等产品，暂未向您所提品类延展。

8、太阳能发电这个研究是你们先研究出来供给引领需求还是在需求端发现了这种确定的需求，以及成本产出问题。

回复：随着新能源汽车市场渗透率持续提升，美国 C 端家庭充电市场容量不断扩大，太阳能发电的市场需求是客观存在的。公司掌握的线

性驱动技术，在施工安装，日常维护，太阳能利用率提升等方面都能发挥重要作用。基于线性驱动的太阳能发电系统相较于固定的太阳能发电系统，发电效率可以提升 20%-30%。公司太阳能光伏支架（车棚）项目已于去年立项，因承载力等技术要求要达到建筑物抗风、雪等外力的标准，要求比较高，技术要突破，产品暂未落地。

9、公司产品属于家居领域，如何在品类的质感上、设计上进行提升以形成壁垒，让人愿意多花钱买你们的产品？

回复：公司一贯重视产品的美感和设计感，也在上面进行了大量的投入，我们去年获得了国家工业设计中心荣誉称号，公司 v6 健身椅这款产品获得了中国优秀工业设计奖铜奖，这个奖在宁波就只有两个，宁波历史上也从来是没有的。今年我们高薪聘请了意大利家居设计师加入公司，相信未来会在产品的设计上会有进一步的提升。同时，公司也组织队伍正在研究将 chatGPT 和文心一言接入公司的智能屏。

10、公司除了是一家企业，上市公司还有更多的是担任社会责任，呵护小朋友的健康问题以及中青年办公群体的亚健康问题是担任了非常大的社会责任，我想问一下公司目前在国内有跟一些学校或者慈善公益的一些合作吗？

回复：现在内销是我们的重要方向，我们在全力推进内销市场，学校这一块我们前期已经做了很多的工作，我们也非常希望我们的产品能够走进学校，现在的孩子身高普遍都长得高，学校的固定桌身高 1.4 米的孩子在坐，身高 1.8 米的孩子也在坐，对于个子高的孩子整天只能弓着身子，这对孩子的健康成长很不利，因此现在有很多脊柱侧弯的儿童。但因学校采购成本的因素，目前我们还在进一步研究探索中。我们已在浙江大学图书馆、宁波工人大学等、宁波大学大健康研究院等捐赠了升降桌。在慈善方面，乐歌一直在履行作为上市公司的社会责任，我们有很多社会公益的项目都在推进，包括在高校设立奖学金，助教、助学等，我们在宁波也设立了 4000 万元的慈善冠名基金等，在社会责任履行这一块公司会持续做下去。《乐歌项董说营销》这个抖音号当前为助力乡村振兴做了好多期节目，包括《探访咸祥鲜 2 度》、《中国进士

| | |
|----------|---------------------|
| | 第一村一走马塘》，吸引了不少用户前往。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023 年 3 月 16 日 |