

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：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其它（请文字说明其它活动内容）
参与单位名称及人员姓名	深圳市全景网络有限公司
时间	2024年5月17日，15:00--17:00
地点	“全景·路演天下”（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	廖学金（董事长）、高海军（独立董事）、陈丽秋（董事会秘书）、邱东华（财务总监）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年5月17日15:00-17:00在全景网举办了“2023年度业绩网上说明会”，与投资者互动交流的问题如下：</p> <p>1. 贵公司是高新技术企业吗？听说贵公司的开发人员学历大专的都很少，你们是怎么通过高新技术企业认证的？特别是电动滑板车别人生意都很好，贵司都没有拿的出的大卖产品吗？</p> <p>答：您好！感谢您能参与今天的交流。我司一向重视科技创新，拥有一支经验丰富的专业研发团队，具有独立的设计和开发能力，凭借长期的技术积累，在行业内处于领先水平，公司已多</p>

年被评定为“高新技术企业”。

近年电动滑板车市场情况分析：1、国际市场，2022 年下半年以来，欧美各国由于受地缘纷争的影响，能源等大宗物资价格高涨，通膨高企，失业率高，消费者的实质收入减少，消费能力降低，对于非刚性需求下降，尽量减少开支与不必要开销等问题，以致公司电动滑板车订单受到大幅影响。

2、国内市场，因道路交通安全法第 74 条规定，暂无开放电动滑板车上路，但封闭式小区、景点、校园则可以骑乘。

目前国内高校校园有运营商精灵、爱骑等投入共享电动滑板车。我司“信隆健康”自 2023 年 10 月起至 12 月底已和“精灵”合作，向其出货约 3,800 台电动滑板车，投入校园共享电动滑板车的运营，目前正积极拓展共享电动滑板车运营的区域及范围。详情请参阅我司 2024 年 4 月 24 日在深交所巨潮资讯网披露的《2023 年年度报告》，谢谢！

## **2. 请问董事长，2024 年公司会在哪方面深耕，经营或者改革来提升公司业绩？**

答：尊敬的投资者，您好！感谢您参与今天的交流。公司主营业务所属行业属于国家鼓励发展的产业，并符合世界社会、经济的发展趋势和需求，公司将继续着力深耕本业并创新发展，同时持续关注有价值、合适的标的，运用收购兼并等外延发展方式，进行产业链的上下游整合，将公司进一步做大做强，提升公司的业绩，创造公司更高的价值，包括：

一、公司计划在德国设立“欧洲信隆公司”，加强市场信息的蒐集、产品行销及售后服务工作，提升公司避震前叉的市场占有率，促进公司的业绩增长；

二、加强与共享电动滑板车运营商“精灵”的合作，推动电动滑板车、电助力车进入大学校园扩大共享骑行服务；

三、设立合资公司，专注研发制造避震前叉的核心部件气压

棒，提升避震前叉的功能，促进销售成长；

四、扩建低压铸造车架生产线，进一步扩充公司的产品线；

五、增资越南子公司“越南信友”，以因应越南和欧盟/越南和英国等优惠关税 FTA 政策落地后规模化的市场需求，提升公司的营收及获利，尤其是电动助力车系列。谢谢！

**3. 请问董事长，公司经营发展是否迎合国家重大发展战略，例如智能制造，新质生产力，人工智能等，请详细说明！**

答：尊敬的投资者，您好！感谢您参与今天的交流。公司近年来持续加强公司的智能制造系统，新质生产力，人工智能等，包括：

一、公司“仓储数据化管理系统 -- WMS”已成功导入运行；

二、“生产数据化管理系统 -- MES”第一条线即将于今年 7 月 1 日导入，计划将于未来一年之内全面导入；

三、生产设备自动化建设：集团 2021、2022 年每年投入约人民币 8 千万元，2023 年投入人民币约 5 千万元进行产线自动化改造。由于 3 年来的产线自动化设备持续导入，以车手事业部的生产规模为例，原需要人工约 1050 人，导入后降至约 580 人，减少约 40%，直接人工成本由原来约占营收 18% 降至 7~9%，大幅降低了人工成本，提高公司的生产效率及产品质量，进而提高公司的销售收入及盈利能力。

后续公司仍将顺应时代发展趋势，持续不断发掘各种自动化、智能化的可能性，并且善加利用，持续提升公司的制造、管理能力及水平，提高公司的生产、管理效率，提升公司业绩和盈利能力。谢谢！

**4. 请问董事长，公司之前披露的校园共享滑板车今年预计出货量是多少？**

答：尊敬的投资者您好！欢迎您能参与今天的交流。校园共

享电动滑板车等计划 2024 全年投入约 6000 台。谢谢！

**5. 请问董事长，国内自行车非常火爆的前景下，公司计划如何大幅度提升国内配件份额？外骨骼机器人着手布局了么？**

答：尊敬的投资者您好！欢迎您能参与今天的交流。关于如何大幅度提升国内配件份额？我们计划采取以下措施：

（1）善加利用公司自制率高，自动化程度高，即高效率，短交期的优势；

（2）持续优化产品链，提升产品质量及成本管控；

（3）开发领先市场有特色的产品，抢占市场。

综合以上：利用高产能，短交期，高品质，合理的价格及有特色的产品，抢占市场，提升市场占有率。

目前国内市场公路车自行车销售火爆，我司有相当多的适配产品，并且又在持续开发符合当前市场需求的新产品并积极推广占有市场。

关于“外骨骼机器人”布局，公司经几轮的蒐集和筛选，尚未获得有价值合适的资源，公司将持续朝目标努力不懈，期待早日有所斩获。谢谢！

**6. 请问董事长，公司的实际价值和目前市值背离巨大，公司将采取什么措施提升市值？**

答：尊敬的投资者，您好！感谢您参与今日的交流。公司主营业务所属行业属于国家鼓励发展的产业，并符合世界社会、经济的发展趋势和需求，公司将继续着力深耕本业创新发展，同时持续关注有价值、合适的标的，运用收购兼并等外延发展方式，进行产业链的上下游整合，将公司进一步做大做强，创造公司更高的价值。同时我们也将持续努力做好公司经营和管理工作，降本增效的同时并与资本市场的投资者保持密切联系，进一步畅通信息沟通渠道，作为规范透明的上市公司，在法律法规允许的范

围内，向资本市场传递公司关键信息，让资本市场看到公司的投资价值，并更好地挖掘公司潜在投资价值，进而提升公司股价表现，为广大投资者创造价值，回报股东!! 谢谢!

**7. 针对贵公司年报亮点中的第 2 点, 贵公司建立的由股东大会、董事会、监事会及经营管理层组成的规范的多层次治理结构是如何确保公司平稳发展的? 在应对公司治理中可能出现的风险和挑战时, 贵公司有哪些有效的机制和措施?**

答: 尊敬的投资者, 您好! 感谢您参与今天的交流。公司严格依照《公司法》、《证券法》等法律法规及《上市公司治理准则》、《上市公司章程指引》等上市公司治理的规范性文件, 以及深交所关于规范治理业务规则的要求, 制定并不断完善《公司章程》等规章制度, 这些规章制度符合上列法律法规及规范性文件的基本要求。公司并依照日常经营管理实务的需要, 针对公司各项生产经营活动制定并实施了严谨有效的细项制度管理办法。

公司依据所制定的规章制度等为基础, 不断优化公司治理, 健全内部管理, 规范公司运作, 在公司内部建立了以股东大会为最高权力机构、董事会为公司重大事项的经营决策机构、监事会为公司监督机构的法人治理结构, 同时构建了以事业部制为经营体系的扁平化、现代企业管理结构, 公司决策科学, 经营管理规范合理有效。

公司并建立了较为完善的内部审计制度, 设立了独立运作的内部审计机构, 对本公司各内部机构、控股子公司以及具有重大影响的参股公司的内部控制制度的完整性、合理性及其实施的有效性进行检查和评估, 对其会计资料、资金使用情况等有关的经济活动的合规性、真实性和完整性进行审计, 并提出相应的改进建议, 每季度出具《内部审计报告》, 年度出具《内控自我评价报告》经董事会审计委员会审议通过后报送董事会审议并对外公告, 能及时反应公司的治理运作情况, 必要时公司可能的运作缺

失能得到及时的纠正改善。

公司法人治理结构及内部管理结构的建立健全使公司得以规范运作，为应对生产经营环境的快速变化和激烈竞争所需快速作出反应提供了有效保证，对公司的平稳发展和对应公司治理中可能出现的风险和挑战提供了有力的保障。谢谢！

8. 针对贵公司年报亮点中的第3点，在预计全球经济复苏缓慢和个别地区地缘局势紧张背景下，贵公司如何把握未来10年电动助力自行车市场持续增长的机会？同时，在运动健身器材业务方面，面对全球电动两轮市场发展速度放缓的情况，贵公司将如何调整策略以维持市场份额并寻求增长？

答：您好！欢迎您能参与今天的交流。公司经营自行零件逾五十年，为自行车产业供应链不可或缺的一员。公司与全球各大电助力自行车品牌商有密切的合作关系。未来将和全球各地客户建立策略伙伴关系，以丰富的生产经验及强大的制程技术，协同发展电助力自行车未来不可缺少的重要零部件，提升产品附加价值，进一步增加公司营收与获利。

在运动健身器材方面，面对全球电动两轮市场发展速度放缓的情况，特针对电动滑板车发展情况做以下分析与说明：

一、市场方面：

1. 欧洲市场：市场景气低迷，特别是欧洲市场受俄乌战争，通胀以及货币贬值等因素影响，电动滑板车销量降低约80%，龙头企业9号公司滑板车也有50多万台库存。目前也在做促销零售价从欧元349降到239，目的就是要清库存与回收现金。估计到2025年才有可能出清库存与经济回缓。

2. 美国市场：基本上销售持平，中低价位电动滑板车(零售价\$299~399)虽然还是主流。但有越来越多的高价产品，如高速电机款，4轮的车款也越来越受到消费者的青睐与接受。原因是产品的独特性与稀少性。

3. **澳洲&俄罗斯是公司后续的重点开发市场** 电动滑板车领域由共享版主导市场，共享电动滑板车比私人电动滑板车更为普遍，比例约为 49.6%比 12.2%。但随着各城市解除对私人电动滑板车限制，个人滑板车市场也在迅速发展。

根据 Micromobility Repor 数据显示，澳大利亚各地有超过 250,000 辆个人电动滑板车正在进行销售和使用，自 2017 年以来，澳大利亚微出行市场开始稳定增长，至 2022 年销量约翻了五倍。

根据第一季度销量统计，俄罗斯电动滑板车的销量同比增长 43%，达到 24.5 万辆，大多数居民更是将电动滑板车视为出租车、共享汽车和私家车的经济款替代品。因此购买的车辆中 85%是电动滑板车，约 10%为电动自行车，其它为双轮平衡车和单车。

#### 二、产品方面：

后续将重点开发公司新的自主产品，在原有 OEM 产品之外，拓展新的 ODM 产品线，争取新的客户群体，拓展市场，提升公司的营收和盈利能力。

9. 针对贵公司年报亮点中的第 4 点，虽然贵公司在 2023 年度的研发投入总额占营业收入比例较上年有所下降，但公司仍然保持了一定的研发投入。请问贵公司如何评估这一研发投入水平与公司长期发展的关系？此外，贵公司的主要研发项目在未来将如何助力公司的产品创新和市场竞争力的提升？

答：公司所处的行业发展较为成熟，多年以来市场需求形成了多样、少量、产品快速迭代更新的趋势，公司的产品只有符合这一市场需求，才能市场中占有一席之地，故一定的研发投入是跟公司的长期发展息息相关的。公司的发展离不开持续不断地研发投入，是公司堆积技术壁垒提升产品竞争力的主要方式。截止 2023 年末公司注册的有效专利件数为 188 件，主要为实用新型专利，这为公司在行业中始终处领先地位奠定了坚实基础。

公司的研发投入主要分二大方向，一是研发部门根据业务部门调查的市场主流需求，开发一些新产品的专用结构件，这些开发项目需符合创新性、通用性等特点，如开发成功，可通过推广公司专用产品型号，形成规模化效益；二是提供个别产品的定制开发，以满足大客户的定制化需求，通过与客户的互动，不仅能增加客户粘性，还有助于公司更了解市场发展潮流，提升市场竞争力。

**10. 针对贵公司年报亮点中的第 5 点，贵公司在环境保护和社会责任方面表现积极，请问贵公司如何将这些因素融入公司的长期发展战略中？在未来，贵公司计划如何进一步提升在环保、安全生产、员工培训等方面的表现，以更好地履行社会责任并抓住相关的市场机遇？**

答：尊敬的投资者，您好！感谢您参与今天的交流。作为股票上市的公众公司，公司积极承担社会责任，充分尊重债权银行、职工、客户、消费者、代理商、供应商、社区等利益相关者的合法权利，公司将长期持续落实各种措施维护利益相关者的权益，并且致力于防治污染，加强生态保护，维护社会安全，实现可持续发展。感谢您对公司以往所做努力的肯定！

基于 ESG 是推动经济高质量发展的重要抓手，ESG 是企业追求可持续发展的核心框架，也是企业实现可持续发展的内在要求，后续，公司将积极践行 ESG 理念，建立 ESG 相关的管理制度，进一步完善 ESG 工作机制，加强全体员工 ESG 的培训，提升 ESG 绩效和公司管理水平，争取获得公司主营业务国内外市场和客户的肯定与信任，获得取更多的订单，进一步提升公司的业绩，提升公司信息披露的质量，提升公司的投资价值。谢谢！

**11. 董事长您好，最近看到国内一些城市，共享单车更新换代了很多，公司是否与共享单车合作，对公司的出货量影响如何？**



答：尊敬的投资者您好！感谢您能参与今天的交流。目前公司与国内共享单车公司如美团，滴滴有合作并向其供货。其零件产品在我司均为专线生产，近期共享单车更新换代很多，能增加公司的整体出货量及营收，但不会影响其它产线的产能及出货。谢谢！

**12. 您好！去年公司利润大幅下滑，造成异常的原因是什么？个别地区地缘局势紧张主要是指哪些地区？**

答：自行车市场在经历了 2021 年的爆发式消费后，自 2022 年下半年开始需求减少，加之个别地区地缘局势紧张（俄乌战争等）导致主要消费国欧美地区通胀压力增加，导致消费需求下降，整个行业中各品牌经销商纷纷暂时进入“去库存”周期，行业头部的整车品牌如捷安特、美利达、行业龙头公司禧玛诺等公司对外公开披露的 2023 年度经营数据均显示，其销售额均随市场整体趋势大幅下滑，因公司主要供应自行车零配件产品，行业内各大经销商和零售商库存消化大幅低于预期，导致公司订单量及出货量较上年度持续减少近五成，营收的衰退导致利润衰退。

**13. 在今年 5 月份上海国际自行车展有无贵公司产品直接或者间接展出？**

答：尊敬的投资者，您好！感谢您参与今日的交流。5 月份上海国际自行车展我们在 E2-0911 展位，公司总经理及行销业务、研发主要干部全员到场，从 5 月 5 日到 8 日全程参与，展出公司的主力产品，公司内走线一体车把手入选“2024 CHINA CYCLE 创新奖”。从欧美电助力市场大热以来，信隆为各种电助力车型提供操控组件解决方案，包括山地车、城市车和旅行车等。信隆与时俱进，还为热门的 Gravel 开发了众多操控组件，甚至还有 27.2mm 的升降座管。信隆精准操控元件，给消费者更好的骑行体验！信隆 ZOOM 展示了强大的操控组件以及整合方案的开发能

	<p>力。谢谢！</p> <p><b>14. 廖董您好！公司在 2024 年第一季度已对校园共享电动滑板车运营商进行供货。第二季度是否有新的订单？目前和几家运营商有合作？潜力如何？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！感谢您参与今天的交流。校园共享电动滑板车等计划 2024 全年投入约 6000 台。目前运营商以“精灵”为主。谢谢！</p> <p><b>15. 公司对目前股价有没有什么看法？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！感谢您参与今天的交流。公司持续密切关注公司股价走势，二级市场股价受多种因素影响，公司会继续做大做强主业，创造更高的经营效益回报投资者，让投资者进一步认识和认可公司价值。公司各项重大信息将及时通过指定的信息披露媒体巨潮资讯网 (<a href="http://www.cninfo.com.cn">http://www.cninfo.com.cn</a>) 及《证券时报》对外发布，也请投资持续关注公司的相关公告，谢谢！</p> <p><b>16. 深圳的两块地开发进展如何？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！感谢您参与今天的交流。公司松岗城市更新项目 2023 年与原开发商解除合约后，目前持续接洽有实力，合作条件更优新的开发商，相关事项持续进行中，期待很快能有定案。龙华厂区城市更新项目由于近年房地产开发形势有变化，项目开发的进度有所放缓。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-5-17