

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：2020-009TZZ

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	国泰君安 黄燕铭、穆方舟、林昕宇
时间	2020年12月10日 13:30 至 18:00
地点	宁波市鄞州区姜山镇高压路9号姜山工厂 鄞州经济开发区启航南路588号滨海工厂
上市公司接待人员姓名	董事长：项乐宏 董事会秘书：朱伟 常务副总裁：茅剑辉 产品企划部经理/国际营销事业部负责人：泮云萍 海外品牌事业部负责人：陈旭莲 副总经理/姜山工厂负责人：孙海光 副总经理/滨海工厂负责人：顾朝丰 证券事务代表：白咪
投资者关系活动主要内容介绍	主要活动综述： 一、董事会秘书就前三季度公司经营业绩情况进行复盘总结； 二、调研问题回复。 活动具体内容：

一、董事会秘书就前三季度公司经营业绩情况进行复盘总结：

1、公司 2020 年前三季度业绩情况介绍：2020 年前三季度，公司营业收入同比增长 138%，环比复合增长率为 58%。从产品看，营收增长主要因素是线性驱动产品，同比增长 240%，营收增长贡献率为 67%；从销售模式看，营收增长主要因素是跨境电商，同比增长 151%，营收增长贡献率 73%。

2、公司跨境电商业务情况介绍：公司跨境电商业务由亚马逊和独立站两块销售组成。其中，亚马逊 1-9 月同比增长 118%，独立站销售同比增长 406%，独立站销售占跨境电商销售的季度比例分别为 13%、21%、31%。公司基于近 10 年的跨境电商运营经验，利用独立站平台和海外仓储，不断丰富周边产品，使得乐歌向平台型企业转变。

3、公司产能情况介绍：目前公司 IPO 募投项目、可转债扩产项目，都已投产，9 月底月产能已达到 15 万套；同时在滨海和越南工厂继续扩产，以满足销售订单增长的需要。

二、投资者提问及回复：

1、问：公司的主营业务主要有哪些？

答：公司的主营业务是以机、电、软一体化的线性驱动为核心，健康和智慧办公/家居产品的研发、生产及销售，主要产品包括：线性驱动智慧办公升降系统、智慧升降工作站、智能小秘书工作站、智能电脑架等健康智慧办公/家居类产品。

2、问：公司 2020 年前三季度的高速增长主要来自于哪些方面？

答：2020 年前三季度，公司营业收入同比增长达到 138%，主要的增长点来自于与居家办公紧密相关的线性驱动产品，同比增长 240%；从销售模式来看，跨境电商同比增长 151%，其中亚马逊部分同增 118%，独立站销售同增 406%。公司基于近 10 年的跨境电商运营经验，利用独立站平台和公共海外仓招商，不断丰富线性驱动应用场景，结合升降桌周边家居产品，推动企业从制造型企业向平台型企业转变。

3、问：公司在研发与创新方面有哪些储备与布局？

答：公司十分注重研发与创新，关键技术来源为自主研发，目前已创建 600 余人的研发团队，专注于研发机电一体化、嵌入式软硬件、物联网、5G 技术应用、高速低噪线性驱动等领域。截至 2020 年 6 月底，公司共拥有有效专利技术 878 项，其中已授权发明专利共计 55 项，包括 45 项中国发明专利，6 项美国发明专利，3 项日本发明专利，1 项澳大利亚发明专利，是国家知识产权优势企业。公司主要人体工学产品均有自有专利覆盖，有效形成了技术和专利壁垒。同时，公司还参与了国内行业的相关标准的起草。

3、问：线性驱动产品的壁垒如何？同行业是否容易模仿？

答：线性驱动有一定的技术门槛，线性驱动智慧办公升降桌是线性驱动的一种健康办公、智慧办公的创新应用，线性驱动承载的桌面是一种工作平台，除了线性驱动部件本身的创新，公司还在这个工作平台上有很多其他的创新智慧应用。目前，公司在研发、专利及运营上的投入已显著超过同行。此外，随着公司生产销售规模的扩大，性价比的优势也将进一步凸显。

4、问：公司产能布局情况如何？

答：从产能布局来看，公司 IPO 募投项目、可转债扩产项目目前均已投产，截至 2020 年 9 月底产能达到 15 万套/月；同时公司在宁波滨海和越南工厂继续扩产，以满足销售订单增长的需要。

5、问：公司生产基地布局情况如何？

答：公司在宁波的滨海及姜山两大工厂累计 12 万平方米的国内制造基地基础上，布局 6.1 万平方米的越南胡志明线性驱动制造基地，并于 2016 年 7 月投入运营。此外，公司在美国、亚洲（除中国）、欧洲等国家和地区设立子公司，全面加速推进公司的全球化营销版图。

6、问：公司的海外仓布局及推进情况如何？

答：目前全球海外仓 17 个，总面积 15.4 万平方米，其中美国 14

个，单体最大 3.6 万平方。已经服务 60 家中小企业跨境出海，并提供信息系统（70 名 IT 支持）和客服支持（100 名全球客服）。

7、问：海外仓布局的优势体现在哪些方面？

答：乐歌拥有 9 年跨境电商、7 年海外仓经验，起步早、规模大，海外快递价格好，与乐歌开展合作的中小企业可以享受更多快递折扣。

8、问：海外仓的成本与收益情况如何？

答：目前海外仓租售比达到 6%，公司购买海外仓相较于租赁具有较大的成本优势。海外仓除自用 30-40%外，其余为中小外贸企业提供公共仓储服务。在疫情流行可能长期化和贸易数字化不可逆转的趋势下，欧美消费习惯更多从线下转变为线上，跨境电商业务增长迅猛，仓库的利用率始终处于满负荷状态。

9、问：乐歌未来实现高增长的驱动力主要包括哪些方面？

答：乐歌的高增长主要来自于三方面：第一，线性驱动应用于健康办公和智能家居产品的渗透率持续提升；第二，自主品牌 2C 业务与超市 2B 贴牌业务互补，双驱并驾；第三，海外公共仓仓储及代发货快递收入和独立站中小外贸企业代销的扣点收入。

10、问：公司采取哪些相应的举措助力中长期的增长？

答：第一，在产品方面，通过增加线性驱动新的应用行业拓宽产品品类，丰富垂直领域的产品功能性，满足不同客户的需求。第二，在营销方面，建立自有红人团队，提升流量和口碑；搭建家居内容平台，提供产品和生活方式的内容种草，提升私域流量；通过 IP 联盟增加话题性和品牌溢价。第三，在配送方面，充分利用美国 14 个近 15 万平的海外仓，实现全美一日达，大大降低配送费用，缩短配送时效，提升客户满意度。第四，在性价比方面，随着量的提升，规模效应进一步提升，产品成本和运营费率进一步优化，让利给消费者。第五，在复购率方面，随着代销产品的丰富，逐渐平台化，提供更具性价比的健康家居解决方案，居家用产品，客户复购率和留存率进一步提升。

	<p>11、问：公司对未来的发展路径和发展前景如何展望？</p> <p>答：通过自建仓储配合公司的独立站，为第三方跨境贸易商提供仓储、销售、物流一体化服务，核心促进独立站 GMV 快速做大，成为跨境平台型电商。未来三年计划布局 100 个海外仓，实现仓储连锁化和智能化。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 12 月 10 日