

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：2021-004

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 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	光大证券 马瑞山
时间	2021年05月11日，13:30--14:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	陈丽秋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 2021年一季度营收增长很快，原因是什么？</p> <p>答：由于欧美市场市场需求持续增加，公司2021年一季度自行车配件及电动滑板车车架的接单出货量均同比大幅增加，公司营收增长较快。根据研究机构引用美国自行车知名品牌Specialized(闪电)的预估观点，2021年欧美自行车销售3,800万台，库存320万台，库存小于一个月，低库存水位将维持至2022年。未来五年成车厂交货速度须年增一成，到2025年库存才能回到正常水平。</p>

2. 2020 年自行车行业在多大程度受益于疫情？

答：2020 年因新冠肺炎疫情的影响，改变了大众的生活方式、工作方式，生活场域限缩在家附近，在保持社交距离下维持人际关系，避免搭乘大众交通工具造成群聚感染，自行车、电动滑板车作为独、绿色、短途出行及户外运动的功能凸显，遂成为大众出行及户外健身的首选，加上各国政府提供购车补贴，增加自行车道的建设，营造良好的骑行环境，欧美市场自行车需求暴增。

3. 公司自行车零配件的主要客户？

答：公司产品供应面向全球市场，国内市场以北方最大自行车厂天津富士达，华东地区的捷安特、美利达、凤凰、永久，南方深圳的喜德盛等为例，国外市场则包括全世界各大知名品牌商、组车厂也都是公司的客户。

4. 按照补库存逻辑，2022 年, 2023 年订单是不是饱满了？

答：由于自行车行业为精准掌控库存成本，数十年来，行业的发展经营模式一向采取及时交货的作业方式，因此客户下单到交货的前置时间较短一般为 45-60 天，以致明后年的订单情况目前尚无法预计。公司是自行车零配件制造供应厂商，整车厂客户对于市场才具备主导权；据年初公司业务人员探询客户的订单情况，据说客户今年整年订单都已排上了，明年也有半年的可见度。

5. 产能打满会考虑扩产吗？

答：有需要的话会考虑扩产，一般偏向采取轻资产的方式扩充产能，公司会依实际的接单情况采取弹性措施，适时调公司内部的设备、厂房，及以其他事业部、子公司相互协助的方式，充分调动产能。此外，公司尚有长期密切合作的外协厂商是庞大的资源，公司在行业有 40 多年的历史，长期合作的厂商了解公司

在质量、交期等各方面的需求，并可由公司派人驻厂协助，委托外协厂商一起生产加工。

6. 一季度受春节放假影响，二季度业绩会不会更好？

答：由于公司实施奖励措施，鼓励员工留深过年，并且得到大多数员工的回响，故今年春节假期对公司整个产能影响不大。

7. 电动滑板车，由共享版发展到个人版的具体情况？

答：共享电动滑板车是由美国硅谷的一家新创公司开启先河于 2018 年~2019 年起在美国各大城市大量投放市场，受到消费者的热烈追捧并逐渐延伸扩展到欧洲各个城市；公司由于在业界数十年累积的美誉和实力，得到客户的信赖与合作，2019 年大量出货。受欧美疫情发生及扩散的影响，2020 年 4 月开始，欧美共享电动滑板车停止运营。但由于 2019 年历经共享电动滑板车具备省力、速度快、酷炫的美好骑行体验，尤其受到年轻消费者的青睐，从而激发出个人拥有电动滑板车的需求，公司客户看到个人版电动滑板车的市场潜力，于 2020 年 7 月推出个人版电动滑板车，2020 年三、四季度公司向其供应个人版电动滑板车约 4 万台。今年预计还将有一定幅度的增长。

8. 目前个人版电动滑板车订单有多少台？

答：由于公司原客户及新进客户目前处于产品及市场开发期，已少量投入市场测试，将根据市场反应情况决定后续的生产销售计划。公司目前已接订单主要为电动滑板板车车架等配件订单，今年前二季度的接单量已接近 2020 年全年的订单量。

9. 多年以来康复器材收入一直维持稳定，请问公司对该板块的战略定位？是否将加大力度发展？

答：目前（2021→2025 年）公司对于康复器材的战略定位：

在手动轮椅市场，全球市占率第一，电动轮椅年营收 1 亿元。对于产能策略有 2 个面向：1. 积极布局自主研发的电动产品，以吸引现有及目标客户扩大订单来源满足产线满负荷的目标。2. 持续投入自动化设备取代传统人力，扩大产能，降低成本。

10. 原材料涨价对公司的影响是怎样的？会传导至下游？

答：公司主要原材料铝材、铁材价格，自 2020 年三季度开始持续上涨，公司于 2020 四季度开始启动售价调整机制，由于铝材、铁材等国际大宗物资价格变动情况的信息公开，较能获得客户的理解和支持，调整后的新售价在 2021 年 1、2 月份陆续生效，能将原材料价格上涨对公司盈利能力的负面影响降至最低，公司 2021 年一季度能保持较好的利润增长情况。

11. 原材料涨幅不大就自己承担？

答：是的，原材料价格涨幅若在公司可承受的范围内，一般先由公司承担，涨幅过大，达到公司可承担的上限则将启动售价调整机制。

12. 公司是定位于制造环节（OEM、ODM），以后会考虑自有品牌方式进入市场吗？

答：公司拥有自主已注册的品牌/商标，将依公司利益最大化的原则进行安排。

13. 自有品牌占比？

答：目前约在 10%以下。

14. 公司四季度营收环比下滑的原因？是运输这一单因素吗？

答：是的，2020 年四季度，由于受年末出口集装箱短缺及海运航线严重拥堵的影响，订单延迟出货导致年末库存增加，营

收减少。

15. 现在运输问题得到解决了吗？

答：虽然还是存在缺柜的问题，但是因轮船公司、货代改变策略，货柜供应量短缺得到部分缓解，货柜供应量有所增加，若有延迟，通常延后一个星期左右就能装上货柜轮了。

16. 公司在欧美销售比例从之前的 50%下降到 30%，请问未来几年的趋势是怎样的？

答：2020 年初以来，欧美地区受新冠疫情影响，绝大部分当地自行车组车厂未开工生产，对于市场激增的自行车需求主要依靠自亚洲地区进口自行车整车来满足，因此公司直接出口到欧美客户的订单大幅下降，此时期公司主要的订单来源系来自于国内及亚洲各国的组车厂客户，因而形成欧美地区销售比的变化，预估或将随疫情缓解或消退逐渐恢复到以往的地区销售占比分布状态。

17. 公司一季度业绩增速很快，但现金流比以往差一些，是什么原因？存货和应收增加比较多？

答：公司第一季销售回款正常，回款额占第一季度营业收入比例约为 97%，而第一季经营活动产生的现金流量净额相比上年同期大幅减少的主要原因系因订单增加，原材料价格上涨，公司提前备料导致支付的原材料采购款大幅增加。存货增加的原因是因为订单增加公司增加原材料备货所导致。应收账款增加是因为公司业务主要进行赊销，第一季度销售额相比上年同期大幅成长导致期末应收账款增加。

18. 公司对二季度的毛利率展望，对未来 3 年的毛利率展望？

答：公司毛利率主要受原材料价格、销售价格、销售数量增

减、销售产品类别分布等因素影响，公司目前除原材料价格有变化之外，后续公司销售产品类别和销售数量的分布存在变化的可能性，目前无法准确预估后续毛利率的变化情况。

19. 公司的主要竞争对手有哪些？

答：市场经济竞争的存在属于常态，行业内每位参与者均各有其优势和劣势。我司拥有 40 多年来所积累的技术、研发实力及规模化生产的能力，拥有良好全球商誉和稳定的客户源，高度自动化生产设备及高自制率，能确保产品质量与交期稳定，公司并拥有业界首屈一指的实验室，产品质量能满足欧美各国和地区的国际质量标准，在同行业中有一定技术优势和较强的竞争力。

20. 公司有哪些优势？

答：公司一直是全球最大的自行车零配件生产厂商，拥有40多年来所积累的技术、研发实力及规模化生产的优势，全球良好商誉和稳定的客户源，高度自动化生产设备及高自制率，能确保产品品质与交期稳定。公司产品线丰富，提供车把、立管、座管、避震前叉等配套产品，多样化的产品组合，能完整提供最佳配套服务，公司品牌“ZOOM”市场品牌影响力强。

在运动器材领域，同样秉承公司在自行车配件领域积累40多年的研发能力和成熟的生产技术和经验，多年推行TPS连线化配套化生产管理,与客户进行ODM合作并可承接大批量的订单快速生产出货。同时，公司拥有业界首屈一指的实验室，在同行业中有一定技术优势和较强的竞争力，在市场上享有一定的知名度。

在康复器材领域，除完善的轮椅组装线以及制造产能充足以外，公司与全球排名前三大的 Sunrise 及 Invacare 两家公司合作，通过 ISO13485 医疗体系认证，有完整的品质管控系统，测

	<p>量仪器齐全且精密度高，在同行业中有一定的技术优势和较强的竞争力。</p> <p>21. 土地资产增值是个什么情况？</p> <p>答：公司原龙华厂区参与“龙华商业中心城市更新项目”与开发商的合作是采“资产置换”的方式，项目建设完成后将置换给公司 29000 多平米甲级写字楼，龙华厂区在清空移交给开发商时的账上价值为人民币壹仟多万，预计其将有 10 几亿的资产增值是依据公司于 2019 年 5 月份委托深圳房地产专业评估机构对龙华商业中心办公物业价值进行评估所得结果测算出来的。</p> <p>22. 龙华城市更新项目最新进度，哪一年可以交付？</p> <p>答：公司原龙华产区参与龙华商业中心城市更新项目(简称：项目)，依据开发商提供的信息，项目将在取得政府核发的《建设工程施工许可证》后开工建设，预估项目将在开建后五年左右的时间建设完成，但议定将提供给公司的回迁物业将安排在第一期工程建设，期许能在三年左右的时间率先建成交付。</p> <p>23. 有没有股权激励想法？</p> <p>答：公司去年六月已完成股份回购计划，股权激励计划已有草案，目前正在优化方案内容中，尚未定案。</p> <p>24. 生产线需要的工人多吗？</p> <p>答：由于公司多年持续实施设备自动化改造，提高生产效率，产品质量稳定，公司 2007 上市募集资金就有设备自动化技术改造项目。近年来公司整体员工人数逐年下降。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021-05-11