

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：2021-009

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	华泰证券 赵新莉、关东奇来 生命保险资产管理有限公司 舒强 景顺长城基金管理有限公司 王开展
时间	2021年09月15日，15:00--17:00
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. 公司目前大陆有深圳、天津两个生产基地，在上海有没有？</p> <p style="padding-left: 2em;">答：公司在国内原有深圳信隆、天津信隆及太仓信隆三大生产基地，2019年底太仓信隆调整经营策略，转型为经营自有资产出租，并将原太仓信隆的订单及客户已及大部分设备移转至天津子公司，太仓子公司从亏损转为盈余，同时也提高了天津信隆的设备稼动率，2020年度业绩扭亏为盈。</p> <p>2. 去年自行车市场需求旺盛，行业具体发生了什么变化？</p> <p style="padding-left: 2em;">答：去年二季度开始欧美市场受疫情影响，消费者为避免搭</p>

乘大众交通工具造成群聚感染，需要能独立出行的交通工具，并且由于长时间封闭在家，衍生出大量的户外运动健身的需求，自行车兼具独立出行及户外健身的功能，因此疫情激发出市场对自行车的需求量暴增。

3. 九号是公司的客户吗？

答：公司的客户是九号子公司纳恩博，公司依照协议，向其指定的组装厂提供电动滑板车底板、车架、立管等配件，由该组装厂组立为整车销售。

4. 电动助力车的海外售价是否均比较贵？售价大约多少？

答：美国国会议员 Jimmy Panetta 向国会提交了《电动自行车激励启动法案》，对消费者购买价格低于 8000 美元的新电动自行车用户，实行 30% 的消费税抵免，最高不超过 1500 美元。由此可见，8000 美元以下可能是平民化的电动自行车。

5. 公司电动助力车有自己的品牌吗？零配件有品牌标识吗？

答：公司的电动滑板车及自行车零配件都有自己的品牌，自行车的则不做整车。公司的自有品牌 **ZOOM**，是自行车零配件行业内知名的品牌。在国外，自行车产品目录会列示每辆车款所使用的每个零部件的品牌及型号，由每个零部件的品牌及型号能辨识出整部车的配置，及其价值。

6. 公司的核心竞争力是绑定大客户吗？

答：公司的市场核心竞争力在于公司已有 40 多年的经营资历，业内信誉卓著，为世界各大领导品牌的战略合作伙伴，客户遍布全球多数国家，公司的生产基地布局中国主要自行车组装产地，新设的越南厂运营稳定，能够满足客户短距离快速供应的市场需求，产品自制率高，自动化的生产线能保证生产质量稳定，

交期迅速。秉承公司在自行车配件领域积累多年的研发能力和成熟的生产技术和经验，公司先后跨足运动器材产业领域和康复器材产业领域，公司拥有完善的产品开发、生产工艺、品控等管理流程，产能可随客户需求增加，在最短时间完成资源调配以扩大产量，相比其它对手缩短了 50%的调动率，长期以来积累了一批全球主要知名运动品牌客户，公司在同行业中有一定技术优势和较强的竞争力，在市场上享有较高的知名度。

7. 公司自动化程度高吗？

答：近年来，无论是长三角还是珠三角，劳动力短缺的情况越发明显，为了公司的长远持续发展，公司近几年不断引进新的自动化/智能化设备，新增或者替换旧的设备，努力提高公司产线自动化比率，提高产能、稳定产品质量同时减少对人力的依赖；目前来看，仍还有继续努力的空间。

8. 行业品牌产品更新很快，生产的零部件是分散的吗？还是某个型号量大？

答：实际情况是两者兼具，有多种少量的，也有款式单一量大的，存在于不同的市场领域；款式单一量大的市场主要在如美国沃尔玛等大卖场销售，少量多样的产品则是在专业自行车店销售。

9. 公司对未来几年的展望如何？

答：公司总体规划未来五年目标是自行车配件和运动健身器材/康复器材营收各占 50%；通过提高产线自动化比例，实现线上人工减半，营收增加 50%。

10. 电机这块有部署吗？

答：公司在 2018 年参股武汉天腾动力科技有限公司，其核

心产品是电动助力车使用的中置电机及轮毂电机，欧美市场主要是使用中置电机，新兴市场使用的轮毂电机较多，市场前景广阔。

11. 公司持有天腾动力股份的比例多少？

答：24.5%。

12. 天腾动力在欧洲设立服务网点吗？

答：是的，天腾已在欧洲设立服务网点，美国的服务网点正在商谈中。

13. 参股天腾后的展望是什么？是一起合作，还是财务投资？

答：初期的目标是与公司的业务协同发展。

14. 天腾动力营收体量？

答：目前营收还较少，2021 年情况改善，行业的时间排序已能接上，已推出比较多的产品，客户体验较好，回购率提高。

15. 公司自行车配件的市占率多少？

答：公司在所属自行车配件细分领域的世界市占率约 20%左右。

16. 据悉，目前自行车变速器紧缺，国内有生产变速器吗？

答：目前，日本知名变速器厂商“禧玛诺”的变速器交期需要一年，但国产变速器的品质尚未能赶上禧玛诺。

17. 公司产品的定价模式，原材料涨价有影响吗？

答：有影响，公司与大多数客户长期合作，在开展交易之初即与客户协议约定原材料价格上涨达到一定比例，公司可以向客户提出调升售价的要求。自去年四季度开始，公司使用的主要原

材料价格涨幅明显，公司及时启动售价调整机制，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，第一轮调价是在今年一、二月份生效，8月份完成了今年度第二轮的售价调整工作。

18. 世界市场自行车需求旺盛大概能持续多久？

答：据报道，世界自行车行业龙头老大“捷安特”（世界最大的自行车品牌商&组车厂）“看好自行车产业还有黄金十年，盼携手零组件厂商抢攻全球商机”，目前“至少 50%的订单未被满足”，行业还有增长的机会。

19. 目前自行车行业存在的卡脖子问题是什么？

答：是部分自行车零部件的产能不足，例如禧玛诺的传动系统供应严重不足。

20. 禧玛诺变速器紧缺是以前还是疫情后？

答：是在疫情开始之后逐渐发生的。

21. 禧玛诺有扩展计划吗？

答：有。

22. 公司目前订单排产到什么时候？

答：公司目前订单排产到 2022 年三季度。

23. 共享电动滑板车情况？

答：这两年受疫情影响，欧美地区的共享电动滑板车全面停止运营，没有新增的投放，新订单处于停摆状态。

24. 公司的产能供不应求吗？

答：目前情况还好，虽排产满产，但公司原来已经建立一套

	<p>系统，能快速调配内部资源和调动外协厂商，快速扩张产能。</p> <p>25. 公司自行车零部件的市场份额还有有提升空间？</p> <p>答：市场空间还是有的，提升营收之外，提升获利能力更加重要。</p> <p>26. 因疫情的关系，欧美市场自行车整体需求量增长，预计疫情之后，此种消费习惯是否能持续能保持呢？</p> <p>答：目前，世界市场自行车需求量大幅增长，除了因受疫情影响所形成的消费习惯，获得更加快速、便利、舒适、绿色环保独立微出行的生活方式与消费习惯已经形成且无法逆转之外，由于地球大气层暖化日益严重，极端气候频发，人类正面临日益严峻的生存挑战，世界各国政府纷纷提出碳中和、节能减排的指标、政策与承诺，为民众购买自行车提供补贴的鼓励，增建自行车车道提供助力，使用绿色代步微出行工具已经是世界的大趋势。</p> <p>27. 公司前五大客户营收占 32%，是什么企业？最大客户是全球龙头吗？</p> <p>答：公司的最大客户是全球的行业龙头；公司定期报告中前五大客户排名是不分行业的，其中包括自行车配件、运动健身器材、康复器材的客户，并且每期的排名情况随当期实际营收而变化，并非固定不变的。</p> <p>28. 公司声称订单排到明年，是基本不会变的，还是下单后可能再改订单？</p> <p>答：可能会有所微调，但基本不会有太大改动。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021-09-15