股票代码：603579 股票简称：荣泰健康

上海荣泰健康科技股份有限公司

机构调研纪要

一、时间：2017年6月6日9:30

二、地点：上海市青浦区朱枫公路1226号

三、调研机构及人员：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 序号 | 机构名称 | 人员姓名 |
| 1 | 东方证券资产管理有限公司 | 吴非、王延飞、郭乃幸、韩冬、李响 |
| 2 | 招商证券 | 杨珏、陈曦 |
| 3 | 益正金融服务有限公司 | 雷晨昊 |
| 4 | 上海世诚投资管理有限公司 | 夏骏 |

接待人员：应建森、陈娟娟

记录人：蒋蓓蓓

四、会议内容

公司董秘应建森先生、证券事务代表陈娟娟女士就公司基本情况及投资者关注的内容进行了交流，具体交流情况如下：

（一）、公司证券事务代表陈娟娟女士介绍了公司基本情况

公司：荣泰健康是一家集研发、制造和营销为一体，专注于健康产业、按摩器具、科技养生解决方案的供应商和品牌服务商。

销售模式：包括直营、电商、经销商、体验式营销、共享按摩椅

生产模式：现有的上海市青浦区朱枫公路厂房生产基地及南浔募投项目的投产，以缓解产能。

募投项目方面：直营体验式项目及售后服务项目正有序推进中。

（二）、投资者提问环节

1、公司管理模式如何，是家族企业模式吗？

公司除董事长、总经理、及行政副总外，其余管理人员均为外部聘请的职业经理人。

2、全球按摩椅的产能从台湾、日本转移到中国的原因是什么？

产能转移到中国主要包括中国拥有完善的供应链体系，产品物美价廉；中国人民的勤劳、聪明及不断的创新精神。

3、公司产品的零部件供应商是合作客户指定的吗？

极少数的供应商是指定的。

4、韩国客户成功的原因？

我们的这家韩国在韩国深耕多年，并成功的将消费者向中高端引导。他们投入较大支出在广告和营销上，并通过电视购物（在韩国电视购物较有影响力），聘请代言人等方式让消费者接受按摩椅，同时也开创了39期分期付款的方式打通了支付通道。而且韩国整体生活品质、消费水平较高。

5、沙发企业做按摩椅的可行性

隔行如隔山，按摩椅与普通椅子相比有共性但是在技术、工艺、研发等方面还是有其各自不同的特点的，生产按摩椅要比生产普通椅子复杂的多。

6、公司产品的消费者都是哪些人群？

传统意义上中老年人使用按摩椅的居多，目前来看随着现代消费水平不断提升，按摩椅的购买从中老年向年轻化转移，年轻人购买的产品可以自己使用也可以送给父母 。

7、公司开设直营体验店的目的是什么？

从韩国客户的成功经验我们总结得出之前填鸭式的店铺经营模式已经落伍，我们需要改变原来的传统场景，打造与让消费者品质生活相匹配的场景式体验店，让消费者感受到按摩椅也是品质生活的一种方式。

8、公司有制定产品价格体系吗？

全国各渠道都是统一价。

9、公司推出的新产品与旧产品有什么区别？

产品的内部技术，功能、外形等都会有区别。公司每年都会投入不低于5%的销售收入作为研发费用。

10、共享按摩椅铺设的点有多少个？都铺设在哪些地方？

目前铺设的点约有3000多个。主要铺设场地有电影院、机场、高铁、商场、购物中心、酒店大堂等。

11、 摩摩哒投入的费用和折旧如何测算？

摩摩哒的产品是由荣泰销售，价格与经销商相同。产品销售给摩摩哒后计入其资产，分三年计提折旧。

12、如何看待将电影院椅子全部替换成按摩椅的想法？

荣泰也在尝试。但荣泰比较谨慎，会先试错，争取保本。