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8日14:00

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 | 国泰君安证券 | 王奇琪 |
| 2 | 兰馨亚洲投资集团 | 陈怡 |
| 3 | 域秀资本 | 司丹 |
| 4 | 广发资产管理 | 毛丁丁 |
| 5 | 光大保德信基金管理 | 唐钰蔚 |
| 6 | 金舆资产 | 张富绅、盛明 |
| 7 | 富兰克林华美投信 | 张家麟 |

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和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）投资者提问环节

1、国内行业的发展状况？

国内市场保有率较低，从目前来看，行业春天的萌芽已经出现，我们还是看好国内市场。

2、国内市场的增长，哪个渠道特别快一点？

公司第一季度各个渠道的增长情况为：

1）、电子商务销售收入4357万，去年同期为2823万，同比增长54%。

2）、摩摩哒，共享按摩销售收入3336万元。

3）、内贸（含电子商务）1.26亿，同比增加81%。

4)、外贸营收2.02亿，基本持平，韩国客户1.6亿，同比增长15%。

3、共享按摩椅的铺设情况？

截止一季度末，累计铺设15000台。

4、共享按摩椅的会计处理？

荣泰产品销售给摩摩哒后计入其资产，分三年计提折旧。

5、公司线上与线下的价格是否一致？

线上与线下价格一致。

6、一季度经销商增长的原因是由于经销商数量增加还是经销商单点产出的增加？

是由于经销商单店产出的增加。

7、经销商订货的周期？

会签订年度合同（签订大致的数量、及销售政策），每年的2~3月份左右，会针对淡季举办订货会，在此期间会有优惠的折扣。

8、内贸增长快的原因？

共享按摩椅对消费者的教育，给大家带来了舒适的享受。现在消费者购买的意愿已经比以前高很多。还有一部分原因可能是公司今年年初上市，推广了品牌，扩大了知名度。

9、目前共享按摩椅铺设的渠道有哪些？

主要有电影院、机场、高铁、商场等等。

10、单个电影院投放摩摩哒的量？

平均投放量为6~10台。

11、公司外贸未来拓展？

公司对于内贸外贸都十分重视，我们团队的触角已经伸到全球各地。

12、公司募投项目产能情况

募投项目为南浔基地新建和老厂房扩建，达产后：按摩椅的产能达到15.5万台。按摩小件的产能达到43万件。

13、一季度外销没增长的原因？

主要原因是日本市场，由于此家日本客户主要订购的产品为按摩小件，但按摩小件的生命周期较短，更新换代快，所以导致了外贸的下滑。

14、和BODY FRIEND合作，开拓美国市场，进展如何？

项目还在上海市商务委审批。资金到位后开拓市场和开展实际运营。

15、对于经销商的战略布局？

我们对于经销商怀有感恩之心，公司成立之初经销商就陪伴着荣泰，大部分的经销商都是与荣泰共同成长，与荣泰一起向前。去年公司包机组织经销商去韩国考察市场，学习韩国成功的经验。经销商的队伍也相对稳定，我们对于经销商有相关的激励机制，对于心思完全不在我们品牌和按摩椅行业的经销商我们也会进行鞭策。

16、研发费用情况

公司十分重视研发，每年把不低于5%的经费投入研发。

17、公司维修网点是怎样分布的？

除西藏地区外、其他地区都有。

18、韩国市场爆发的原因？

BF经营这个行业很多年，在韩国深耕多年。自从2013年与我们建立战略合作关系之后，BF开始将消费者向中高端引导，他们投入较大费用在广告和营销上，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。目前在韩国中高端市场占有率达到75%，处于领先地位。荣泰供货占其按摩椅采购量的85%。

19、基于公司现有模式与渠道，未来发展重心是哪一块？

公司对于每个模块都有各自的团队，每块都十分重视。