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：2018年3月20日

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 | 博观投资 | 陈竞 |
| 2 | 恒复投资 | 张英坤 |
| 3 | 兴业证券 | 代凯燕 |
| 4 | 广发证券 | 王朝宁 |
| 5 | 东吴人寿 | 张骞 |

接待人员：应建森

记录人：王冬

四、会议内容

（一）2017年全年经营状况

2017年营业收入为19.18亿元，较上年末增长49.26%；

归属于上市公司股东的净利润为2.16亿元，较上年末增长4.35%；

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为2.14亿元，较上年末增长8.08%；

经营活动产生的现金流量净额为2.81亿元，较上年末增长59.66%；

归属于上市公司股东的净资产为13.67亿元，较上年末增长203.10%；

总资产为21,87亿元，较上年增长102.50%；

从分产品营业收入情况来看，按摩椅为15.92亿元，按摩小电器为0.72亿元，共享服务为2.33亿元，其他为0.1亿元；

国内市场2015年-2017年的营业收入分别为2.90亿元、3.97亿元和9.40亿元，同比增长分别为36.80%和136.76%；

共享经济方面，子品牌摩摩哒的体验式按摩服务营业收入为2.33亿元，占全部营业收入的12%，截止至12月底，累计服务人数为31,583,614人次，线上独立用户数为17,926,598人。

（二）投资者交流

公司董事会秘书应建森先生就投资者关注的内容进行了交流，具体交流情况如下：

1、荣泰现在直营的分布情况如何，是否会影响经销商的营业情况

荣泰的直营主要集中在江浙沪和广州，从2017年的数据上来看，经销商的增长是比直营更快的，我们鼓励经销商不断发展，扩大规模。在战略上，直营一方面注重新业态的探索与尝试，在完成试错环节后向经销商推广；另一方面在于填补经销商的薄弱区域，部分经销商做得不太理想的区域，则由荣泰通过直营的方式进行投入。

2、存货相比于去年增加了80%左右，这一部分是正常的增长吗

荣泰之前是青浦厂区一个厂在生产，现在南浔厂区达产后是两个厂共同生产，因此在周转上面需要更多的库存。同时，库存的增加也与去年内销的大幅增长有关。从周转率的角度来看，荣泰的存货周转率为8.16次，在行业里仍然处于领先水平，所以存货的增加主要与经营规模的扩大有关，是正常的增长。

3、2018年共享按摩椅的增长计划如何，铺设方向如何

当前的目标是新增4万台，主要还是集中在影院、机场、高铁、购物中心等人流量较大的区域，还会适当铺设4S店等新的区域。但共享经济存在着较大的不确定性，要以实际铺设情况为准。

4、研发费用的投入方向是哪里

研发费用主要投入在前沿技术的研发，比如按摩椅的机芯、结构的深层次改造，包括对导轨进行技术更新。

5、经销商大会订货量是如何确定的

由经销商自主确定订货数量，荣泰会根据经销商实际拿货的数量，根据增量、总量等指标，对经销商进行不同等级的奖励。

6、四季度共享按摩椅的营业收入有些下滑，这样的趋势会持续下去吗

第四季度的表现相比于前三季度表现要差一些，主要原因在于摩摩哒所铺设的按摩椅在影院渠道占比较大，而第四季度没有较长的假期，也没有特别有号召力的票房，所以使得第四季度的营业收入有所下滑。考虑到新年的假期以及贺岁电影的票房表现，我们预计2018年第一季度的情况会较为乐观。

共享按摩的市场竞争加剧，会使场地提供商奇货可居，从而推高成本，涨价的动机和趋势是存在的，在这个情况下，竞争环境会逐渐变得严酷，这也会考验到各个商家团队运营能力和资金支撑能力。荣泰将共享按摩椅2018年铺设目标定得较为平稳，也是希望能够谨慎经营，提高可持续发展的能力。

7、美国的市场空间如何

美国市场目前基数较低，但成长空间很大，按摩椅在美国是一个慢慢在增长的产品，购买人群已经从原来的亚裔为主逐步转化为白人为主，这是一个比较积极的信号。荣泰的产品因为外观豪华、有现代感、适合较大体型的人群，在美国市场也有相对优势。